

什么是 辩论？

- 一、 论辩
 - (一) 讲理
 - (二) 不讲理
 - (三) 和自己讲理
- 二、 人际辩论
 - (一) 出现异议
 - (二) 沟通异议
 - (三) 接受挑战
- 三、 正式辩论
 - (一) 明定辩题
 - (二) 明定辩方
 - (三) 明定规则
 - (四) 中立裁决

CHAPTER I

要学辩论，首先要弄清楚什么是“辩论”。

先让我们从中国书里找答案。在中国第一本按部首编排的字典——汉朝许慎编撰的《说文解字》里，“辩”与“论”两个字都被收录其中。

有趣的是，根据《说文解字》，“辩”字原来代表的是“治理”或“管理监狱”之意，而非“辩论”。当时的“辩”字写作“辩”（音“扁”），其定义是：

从（按：音“最”，同“罪”字）人相典讼也，从而幸。

许慎在《段注笺》里这样解释：“讼必有两造，从二幸，犹二幸（按：即两个涉罪之人）也。”而且因为“两造则必有一是非”，因此“辩”指的就是今天的辩论。只是后来典籍中都改用“辩”而不用原来的“辩”。

至于“论”，《说文解字》说它是“议也”：即透过言语发表议论。《段注》则解释：“凡言语，循其理得其宜谓之论”，指合理合宜的谈话。

由此可见，从汉语的字源来为辩论下定义，必须具备两项要件：两造+讲理。这么说来“辩论学”就是研究两造如何讲理的一门学问了。

不过，当代有关辩论的大规模系统研究，主要是由美国为主的西方学者所开展的。美国许多大学都设有“口语传播”（speech communication）或“沟通（传播）研究”（communication studies）系，辖下开设辩论学（argumentation and debate）的分科。因此，要了解辩论，不能不知道西方辩论学者是如何为辩论下定义的。

英语中有许多词藻可以被用来表示近似“辩论”的意涵，而且经常混用。然而对辩论学者来说，却需要更明确的定义。参的辩论学文献，辩论一词至少牵涉三个不同的概念，分别以“argumentation”、“arguing”以及“debate”来代表。以下我们将分“论辩”、“人际辩论”以及“正式辩论”三个单元来一一说明。

一. 辩论

辩论学中最基本的概念是论辩（argumentation），论辩指的是一种人类特殊的沟通方式或话语行动。我们与他人沟通可能是为了各种不同的目的，例如发抒情绪的表情目的、促成行动的工具目的等。论辩同样是人类沟通行为的一种，只不过这类沟通行为主要是为了“证立”（to justify）的目的，也就是透过理由使他人相信某种看法或主张是成立的。

当你发动论辩时，要的并不是他人单纯的“顺服”（compliance）——不管他是不是认为你是对的，只要照你的方法做就好了；你要的是“信服”（adherence）——他必须认为你是对的。说得更简单一点，他必须“心服”。

（一）讲理

和其他沟通行为相比，论辩的关键特色就是“讲理”（reason giving）。论辩者会先采取某种立场，在提出某种理由来说明为何这样的立场是对的，而他知道在进入论辩之后，自己的发言必须接受理性原则的检验。在进行论辩时，双方都期待对方是个“讲理的人”（reasonable person）。

在文明社会，“讲理的人”是受人尊敬的。一方面是因为要让别人“顺服”通常比让人“信服”来的容易，因此选择走讲理的路代表这个沟通者至少具有一定的风度与耐心；二方面，则是受到西方政治思想传统的影响，许多人相信透过论辩做出的决策将拥有较佳的品质。

当然，希望作为讲理的人不等于就一定不会无心违反讲理的规则，而在论辩中途因为丧失风度与耐心而故意违反规则的人更是所在多有。因此，教论辩经常就是在教讲理，无论无心还是故意，论辩的学习者都应该尽量避免违反讲理规则，换言之，就是要避免不讲理或不够讲理。

（二）不讲理

违反讲理规则的方式很多，但最常见的一种不讲理就是在沟通当中实用理性以外的诉求。运用理性以外的诉求经常能使人顺服，也就是口服（嘴上服从）人服（身上行动）但心却不服；而且其决策过程往往只是一个要另一人听他的，欠缺理性检验的品管过程来保证决策品质。

在沟通当中常见的非理性诉求有四种，可简称为“权、力、人、情”。

首先，不讲理的人可能选择讲“权”（power）。权指的是更高的官位或地位，以及因为更高的权位或地位而伴随着的赏罚能力。当某人表示：“你必须听我的，因为我的官比你大”或是“你不须听我的，否则这个月的奖金就没了”，他讲的就是权，而不是理。

其次，不讲理的人也可以讲力（force）。力指的是暴力或武力，这是以威胁他人的人身安全来迫使其接受自己的看法。当某人表示“你必须听我的，否则我就打你”，或是暗示“如果不听我的就要你好看”，他用的就是力，而不是理。

权与力在传统男性文化中较偏好的诉求方式。受到男性文化影响到人如果不讲理，将比受到女性文化影响者更偏好讲权与讲力。

对于权大力大的人来说，能够将自己的权力放下，与对方平起平坐进行辩论，是相当难得的。而也正因为这种人很难的，在与权大力大者论辩前，最好先弄清楚他是真的能将权力搁在一旁。以免讲理讲到一半，他的权与力就出招了。

不讲理的人可以选择的第三种诉求是讲人（people），也就是用人的关系作诉求。当某人表示“爱我就听我的”或是“如果你挺我就不要反对”，这就不是在讨论他的立场是不是对的，而是在讨论你要不要对他好，只讲了人，而没有讲理。

第四种诉求是讲情（emotion），也就是透过激发情绪来影响他人的行动。例如，情绪激动的表式“你怎么能怀疑我说得”，或是运用“一哭二闹三上吊”的方式使人接受自己的看法，都是在讲情而没有讲理。

有趣的是，传统男性文化偏好权与力，但传统女性文化则偏好人与情。受到此种女性文化的人如果不讲理，人与情的诉求就会冒出头来。

对于重人重情的人来说，能够将关系与情绪暂时搁置，而冷静平和的进行论辩，是相当难得的。因此在与重人重情者论辩前，最好先弄清楚他是真的能将论辩与人情分开，以免讲理讲到一半，关系与情绪的伤害就造成了。

（三）和自己讲理

论辩主要是一种发生在人与人之间的理性话语沟通行为。不过，论辩可不可能发生在个人内心呢？根据沟通学者的分类，除了人与人之间进行的所谓“人际沟通”（interpersonal communication）外，自己与自己也可以进行沟通，称为“自我沟通”（intrapersonal communication）。而自我沟通的媒介是一种无声的、精简的内部讯息，称为“内部口语”（inner speech），一般认为内部口语是我们将周遭他人的外部口语“内化”到内心的结果。

有此种角度看来，论辩虽然被界定为一种人际间的话语沟通，属于外部口语，但其原理原则同样可以被应用到内部口语或自我沟通当中。由于论辩可以透过外部口语的内化而成为我们内心对话的一部分，一个具有论辩能力的人除了可以和别人讲理，也可以和自己讲理。善于论辩与善于思考在相当程度上是重叠的，这或许说明了为什么许多辩论高手会被冠上“很聪明”（喜欢他的人）或“很狡猾”（讨厌他的人）的形容词。用“辩才”评断“脑才”是现代社会常见的现象。

二. 人际辩论

与“argumentation”相似的一个概念是“arguing”，只不过“argumentation”偏重的是某人为达成证立目的的沟通“行动”(act)，而“arguing”偏重的则是两个或更多的人相互进行“argumentation”的一起沟通事件“event”。因此“arguing”最适当的翻译应该是人际辩论或“人际论辩”，它指的是当人们对某项议题意见不同时，统一透过说理来相互说服，以使对方接受个人意见的人际沟通过程。

辩论能力量表：评估对方

回忆最近在你与同事、同学、朋友或家人发生的一次辩论，并根据“1”非常不同意、“2”不同意、“3”没意见、“4”同意以及“5”非常同意的标准，回答以下问题：

- ___1、他能将论点推导到明确的结论
- ___2、他运用了有效的说服策略
- ___3、他是可信的
- ___4、他改变了我的立场
- ___5、就对方与我的关系而言，他运用了不恰当的说服策略
- ___6、他的话合乎逻辑
- ___7、他未能切实引述我的（或其他人的）话
- ___8、他令人感到厌恶
- ___9、他企图阻止我表达我的观点
- ___10、他试图借着攻击我来赢得论辩
- ___11、他既傲慢又自大
- ___12、他在论辩过程中戏弄我
- ___13、他为自己的论点提出了充分的证据
- ___14、他使我认识到他的观点
- ___15、他一直打断我
- ___16、他的论点相当连贯
- ___17、他试图贬低我
- ___18、他的意见是针对我个人而非我的论点而来
- ___19、他将事情说明的很清楚
- ___20、他扭曲事实来为自己辩护

来源：Trapp, R. & Yingling, J.M., & Wanner, J.(1987). Measuring argumentative competence. In F.H. van Eemeren, R.Grootendons, J.A.Blair, & C.A. Willard (Eds.). Argumentation: Across the lines of discipline (pp. 253-261). Dordrecht, Holland: Foris.

另外，“arguing”也可以写成名词“argument”，因此“I had an argument with him”与“I argued with him”表达的是相同的意思。不过一般来说，辩论学相关文献中如果出现“argument”一词，通常代表的不是人际辩论，而是“论证”，即提出根据透过推理论证主张的一种论辩分析架构。为了分清这两个“argument”的不同，伊利诺大学的欧基夫（O’Keefe,1997）还曾经在《美国辩论学会季刊》上发表专文来区分他所谓的“argument1”和“argument2”，前者代表论证，后者则代表人际辩论。因此“argument1”是可以提出的，而“argument2”则是可以参加的（页 121）。

和其他沟通行为一样，不同的人参与人际辩论的“沟通能力”也有高低不同。为了检验

人们在人际辩论中的沟通能力，辩论学者崔普（Robert Trapp）等人设计了一份“论辩能力量表”，让人际辩论参与者可以从“有效性”及“适当性”等两方面来评量自己与对方的论辩能力（Trapp, Yingling & Wanner, 1987）。

人际辩论至少因为思想条件而于其他的沟通事件有所不同：（1）两个以上的人发生异议、（2）他们愿意透过沟通化解异议、（3）他们以探讨“谁是谁非”作为化解异议的主要标准，以及（4）他们允许对方对自己讲的理提出质疑与挑战。

（一）出现异议

首先，人际辩论要发生，先决条件是要出现异议（disagreement）。如果某人发表了他的看法，另一个人虽然不同意，却选择不说或是假装同意，那么异议就没有出现，人际辩论也就无从发生。当然选择不说或是假装同意并不会使心中的异议消失，但只要不表达出来，问题就还属于“自我”沟通而非“人际”沟通的层次。

辩论能力量表：评估自己

回忆最近在你与同事、同学、朋友或家人发生的一次辩论，并根据“1”非常不同意、“2”不同意、“3”没意见、“4”同意以及“5”非常同意的标准，回答以下问题：

- ___1、我能将论点推导到明确的结论
- ___2、我运用了有效的说服策略
- ___3、我是可信的
- ___4、我改变了他的立场
- ___5、就我与对方的关系而言，我运用了不恰当的说服策略
- ___6、我的话合乎逻辑
- ___7、我未能切实引述对方的（或其他人的）话
- ___8、我令人感到厌恶
- ___9、我企图阻止对方表达他的观点
- ___10、我试图借着攻击对方来赢得论辩
- ___11、我既傲慢又自大
- ___12、我在论辩过程中戏弄对方
- ___13、我为自己的论点提出了充分的证据
- ___14、我使对方认识到我的观点
- ___15、我一直打断对方
- ___16、我的论点相当连贯
- ___17、我试图贬低对方
- ___18、我的意见是针对对方个人而非他的论点而来
- ___19、我将事情说明的很清楚
- ___20、我扭曲事实来为自己辩护

来源：Trapp, R. & Yingling, J.M., & Wanner, J.(1987). Measuring argumentative competence. In F.H. van Eemeren, R.Grootendorfs, J.A.Blair, & C.A. Willard (Eds.). Argumentation: Across the lines of discipline (pp. 253-261). Dordrecht, Holland: Foris.

因此，要发生人际辩论，至少要有两个参与沟通的人，而且其中一人选择透过话语表达了他某件事或某项“议题”上的立场，例如“我觉得她一定会当选”或是“这部电影真难看”，再加上另一人选择透过语言或非语言方式表达对此种立场的不接受（例如“为什么

呢？”）或不同意（“例如”我认为她会落选“），缺一不可。

正是因为异议，使人际辩论与一般谈话（conversation）有些不同，一般谈话通常必须遵守“同意规则”（rule of agreement），但人际辩论的前提——异议，就代表同意规则被暂时违反了。

（二）沟通异议

如果在沟通或谈话中出现异议，双方可能的处理方式很多，通常我们希望化解异议，但有时双方也可能决定维持异议状态。

维持异议状态可能是经过双方沟通而形成的一种协议，这就是所谓的“同意保持异议”（agree to disagree），用的是搁置（postpone）的方法。例如一方说“我觉得她会当选”，另一方说“我认为她会落选”，但最后双方都同意不需要证明谁比较对，而是搁置争议，由选举结果来揭晓胜负。然而，维持异议状态也可能是不经过任何沟通而形成的结果。如果当异议出现，一方或双方便选择不再就此一话题交换意见，采取回避“withdraw”的沟通态度，那么异议自然就无从化解了。

因此，人际辩论要能发生，最基本的条件是双方都愿意透过话语沟通来化解异议，而不是选择将其搁置或回避争议。两人之间的辩论至少要有舌战或笔战的符号沟通形式，冷战是不构成辩论的。

论辩能力量表：计分方式

论辩能力量表是从两个层面来评估人们的论辩行为：一是有效性、二是适当性。有效性是在测量正面的论辩技巧（题号 1、2、3、4、6、13、14、16 与 19），适当性则在测量不当的论辩行为（题号 5、7、8、9、10、11、12、15、17、18 与 20）。

论辩能力量表总分的计算是将“有效性”分数减掉“适当性”分数后所得出的结果，可能介于 10 到 44 分之间。

来源：Trapp, R. & Yingling, J.M., & Wanner, J.(1987). Measuring argumentative competence. In F.H. van Eemeren, R.Grootendorfs, J.A.Blair, & C.A. Willard (Eds.). Argumentation: Across the lines of discipline (pp. 253-261). Dordrecht, Holland: Foris.

（三）探究是非

要形成人际辩论，光有异议与透过沟通化解异议的意愿还不够，接下来还要双方愿意以探讨“谁是谁非”作为化解异议的主要标准。

有时化解分歧的双方并不关心争论是非曲直的“证立”目的，他们采取的是一种对话（dialogue）的态度——发现异议时不坚守立场，而是先设法了解对方采取某种立场的原因，再邀请对方了解自己采取特定立场的原因。在对话中，“理解”的目的比“证立”的目的重要，“懂不懂”与“对不对”重要。支持对话方式的人相信“人”与“情”不应被排除而应该被理解，而相互的理解与同情经常有助于发现彼此同意的立场（有时并非双方的原始立场）。

此外，另一种较不关切谁是谁非的化解分歧的方式是对垒（bargaining）。在对垒中，重要的是你能给我什么，而我又能给你什么，即所谓“有得有失”（give and take）。我接受你的立场是因为你告诉我接受的“得”与不接受的“失”。对垒虽然仍具备沟通的形式，但更像是权与力的折衡。

在人际辩论中，证立的目的是最重要的，因此双方是透过讲理来对辩——你同意我是因为我是对的，我反对你是因为我不认为你是对的。至于权力人情都被我们挡在辩论的舞台之外了。

（四）接受挑战

除了要有异议、愿意沟通、强调讲理，人际辩论还有一项重要特色：在一方对另一方说明了自己是基于何种理由支持某种立场，以及为何此种立场比其他可能立场更合理后，他必须接受甚至是官营对方对他的说法提出挑战。简单的说，没有相互批评（criticism），就不算人际辩论。

因此辩论不是你讲给我听，看我是否同意这么简单而已。如果只听在你劝说我的层次，那只是演讲或说服而不是辩论。辩论是你讲完之后我可以批评你讲的，然后你再批评我批评你的。套用辩论学的专有名词，你讲的就是你的“辩论方案”或辩案（case），我对你的辩案的批评就是我的攻击（attacks）或驳斥（refutations），你对我批评你辩案的反击就是你的防御（defenses）或回驳（rebuttals）。

辩论文献选读

美国著名的辩论学者西北大学的泽瑞夫斯基（Zarefsky 1989）在《传播学国际百科全书》（International Encyclopedia of communications）中谈到了辩论学的几项重要的哲学基础。

- 1、它假定人类多数事务是不确定的与因时因地改变的，无法透过绝对知识或实证测量来决定。辩论学强调透过论辩来解决这类问题。
- 2、知识是社会透过论辩建构的产物。只有当议题经得起仔细的探究与辩证，才能被辩士视为真实。因此论辩可以被视为一种检验以议案方式呈现之假设的方式，用来检验其概然真实。
- 3、辩论学强调对意念的严谨探究，透过正式传统——如立场坚定的辩士、完全且自由讨论的机会，以及有无利益的第三方来宣判争议结论
- 4、论辩于表达自由的理论有紧密关系，都是为促进真理和正义而经过精心设计的系统。基于对提出主张的缜密探究，以及亚里斯多德真理在本质上胜过其对手的假定，我们相信真理会从这样的意见互动中出现。因此论辩是民主政治的主要元素。（页 193）

三． 正式辩论

最后要来谈谈“debate”。虽然在日常英语中，“debate”经常与“arguing”混用，例如“I just debated with him”，但在辩论学中，“debate”却有不同于“arguing”的明确定义。在辩论文献中，“debate”指的是一种明定辩论题目、辩方角色、辩论规则与裁判方式，因此“正式性”（formallity）更高的辩论活动（Pfau, Thomas & Ulrich, 1987）。可以中译为“辩论会”或正式辩论。

因为相信透过辩论而达成的决策经常具有更高的品质、加上忧心在面对重要公共议题时，人民可能因为权力人情的介入而舍弃讲理，多数民主国家都会透过某种法令规章来将正式辩论制度化，强制要求在特定议题上产生异议的各方，必须经由辩论途径来化解分歧。

在各种正式辩论中，最常称为民主制度一部分的有三类：司法辩论（judicial debates）、议事辩论（parliamentary debates）以及竞选辩论（campaign debates）。这三类辩论都具有四项特色：明确的辩题、明定的辩方、明文的规则与中立的裁判。有趣的是，这三类正式辩论刚好与民主制度的三大部门——司法、立法与行政有关。

对不少辩论活动参加者而言，学习辩论的一项可能的就业方向，就是投身于法庭辩论、议事辩论与竞选辩论有关的专业。

（一） 命定辩题

正式辩论具有明确的辩论焦点。这个明确的辩论焦点一般称为“辩题”，代表着“有待解决的争端”。由于解决争端在英文中写作“resolve”，英文中最常被用来代表“辩题”的字就是“resolve”的名词“resolution”既然正式辩论之所以被制度化，就是以解决争端为目的，因此明定辩题成为正式辩论的基本要件。

在法庭辩论中，明确的辩题是“锁孔之罪”（刑事庭）或“锁孔之侵权行为”（民事庭）或“所控制之不当行政”（行政庭）是否成立。

在议事辩论中，明确的辩题是“某项法案（或提案）”、“某条条文”或“某种修正”是否应该通过，成为人民团体或政府法令规章的一部分。

在竞选辩论中，明确的辩题则是“谁是最好的人选”，这是在决定哪一个候选人具有最佳的条件，足以担任中央或地方政府的行政首长。在美国，竞选辩论也经常用在同一选区只产生一位当选人的参众议员选举中，不限于总统或州长选举。

因为具有明确的辩题，正是辩论往往要求参加者必须锁定单一辩题，而且辩论内容不可以脱离这个单一辩题。人际辩论就不是如此了：在人际辩论中，同时辩论两、三个议题是很常见的，辩题也经常是模糊不清的。

（二） 明定辩方

除了有明确的争议焦点，正是辩论中也有明确的辩方（或持方）——辩论的参加者都明白谁是辩题的支持者（郑芳），谁是辩题的反对者（反方），而且正反角色不能轻易放弃、妥协或替换。为了激发最深入的辩论，以提高决策品质，正反双方被设计成一种“你赢我就输”、“我赢你就输”的零和关系（Pfau, Thomas & Ulrich, 1987）。然而在人际辩论中，辩方的转换则司空见惯。

在法庭辩论中，支持辩题的一方称为“原告”或“控方”，反对辩题的一方则是“被告”或“辩方”。遂法庭类型的不同，原告可能是检察官、律师或当事人，被告则由律师或当事人担任。除了“认罪协商”等例外状况，两造必须坚守立场，辩护律师如果发表伤害当事人的意见，将受到终身吊照的严厉处分。

在议事辩论中，支持辩题的除了法案或提案的原始“提案人”外，还包括发表意见支持该案的人。至于反方则是发表意见反对该案的人。在各国国会，支持或反对法案往往与政党立场有关，于是提案的主要政党成员就是正方，另一主要政党则成为反方。发言符合政党立场是原则，违反政党立场则被视为例外。

在竞选辩论中，正方通常是现任的执政首长。如果首长任满则通常会有一位指定接班人，而他将扮演正方角色。反方则是行政职位的主要挑战者。即使在双方差距悬殊的选战中，挑战者仍须监守反对立场，已形成最激烈的辩论。当候选人在三位以上时，为了避免出现既非正方、也非反方的搅局者，参与辩论基本的门槛规定是相当重要的。在美国，民调支持度低于百分之十五者不会受邀参加辩论的，因为此人的胜选希望渺茫。

（三） 明定规则

为了确保辩论的顺畅举行，正是辩论通常定有明确的规则，决定发言顺序与发言规范，这与缺乏明文规则的人际辩论不同。

法庭辩论的规则一般以“程序法”的方式呈现，例如“刑事诉讼法”、“民事诉讼法”与“行政诉讼法”，规范原告与被告的发言与举证方式。

至于议事辩论，各国国会或议会会自定“议事规则”，而民间团体通常也会采取该国通用的议事惯例，例如美国的《罗伯式议事规则》（Robert's Rule of Order），就是一般团体组织会众最常依循的议事规范。孙中山先生于 1917 年综合多本西方议事著作而完成的《民权

初步》一书，就是以提供国人一套可循程序为目标。

竞选辩论的制度化程度不如法庭与议事辩论，因此各国的竞选辩论规则通常是由参加的各方在主编单位的协调下协约议定。

（四）中立裁决

正式辩论的第四项特征是中立裁决。在设计上，正式辩论希望透过正方与反方依据规则就明定辩题进行激烈辩论，来产生最佳的辩论过程，以便由中立的第三方来裁定胜负。设计者相信，这样的裁决结果将造就最佳的决策品质。

在法庭辩论里，中立的裁决者通常由一位法官、多位法官，或是陪审团来担任。在议事辩论里，裁决者则有保持中立的议员或是会场外的舆论来担任。而在竞选辩论中，选民手中的一票则将扮演中立裁决者的角色。

无论是哪一种正式辩论，正反双方及其辩论的过程所扮演的只是工具，目的在让裁决者做出更好的裁决。但在人际辩论中，辩论者中的一方往往也是辩论胜负的裁决者，“球员兼裁判”是常见的状况。

什么是 竞赛辩论？

一、认识竞赛辩论

- （一）竞赛辩论具有明定的辩题
- （二）竞赛辩论具有明定的正反双方
- （三）竞赛辩论具有明定的规则
- （四）竞赛辩论是一种带有教育目标的游戏
- （五）竞赛辩论的胜负由评判人员决定
- （六）竞赛辩论是一项口语说服活动

二、认识质询式辩论

- （一）申论
- （二）质询与回答
- （三）结辩
- （四）其他规定

三、为什么要参加竞赛辩论

- （一）提升民主参与的能力
- （二）孕育社会的领导精英
- （三）培养求职的能力与兴趣
- （四）接触与整合多元知识
- （五）提升批判思考的能力
- （六）提升口语传播能力

CHAPTER 2

在罗贯中的《三国演义》中，可以找到“舌战”一词，描述蜀国军师诸葛亮与东吴群臣间的论辩。其中“舌”字指的是辩论的主要媒介——口语，“战”字则富有生动的譬喻意义，将两造交锋的激烈程度与沙场上的两军对阵相提并论。因此在中文世界，许多人习惯将人际辩论与正式辩论都称之为“舌战”。

有趣的是，“舌战”不只见诸于中文，英文中也有类似的说法。举例来说，代表辩论的常用词藻“debate”就与“battle”系出同门，都来自拉丁字“battuere”（具有“打”的意涵）。美国贝兹学院（Bates College）的辩论学者布兰罕（Branham, 1991）便这么写道：“辩论长期以来均被视为一种语言战争（verbal warfare），发生在以理性与证据武装起来的战士之间”（页5）。

在今天的华语世界，除了代表人际辩论与正式辩论，“舌战”还有一种更常见的用法——用来代表主要在校园，部分在社会团体间进行的竞赛性辩论活动。

由于同样拥有明确的辩题、辩方、规则，而且也是由中立的第三方进行裁决，竞赛辩论是一种正式辩论，不同于人际辩论。不过，由于竞赛辩论具有浓厚的教育性与竞赛性，这又将它与实质的正式辩论（如法庭辩论、议事辩论与竞选辩论）区分开来。本章要介绍的就是竞赛辩论的基本特色。

一．认识竞赛辩论

竞赛辩论（competitive debate）在辩论文献中更常见的名称是校园辩论（academic debate），不过由于“校园辩论”容易使人误解它只能在校园举行，因此笔者改以“竞赛辩论”或一般所称的“竞赛辩论”来替代。

本书是这样为竞赛辩论下定义的：

正反双方根据明定的题目与规则，以具有胜负决定权的裁判人员为对象，所进行的口语说服竞赛，其主要目的在训练参加者的辩论技巧。

针对这个定义，我们可以详细说明竞赛辩论的流向重要特征。

（一）竞赛辩论具有明定的辩题

竞赛辩论在赛前会由主办单位或参赛双方选定辩论焦点，所有的辩论都须围绕着这个焦点进行，称为辩题（resolution）或“命题”。因为所有辩论都围绕着它来进行，因此辩题通常是辩论涉及的所有议题里选择层次最高的一个。

随着比赛的性质不同，遍体种类可以说是五花八门，下面是几个辩题的例子：

◆ 人性本善

◆ 时势造英雄

◆ 儒家思想可以抵御西方歪风

◆ 我国普通刑法应废除死刑

◆ 我国应继续兴建核能电厂

有些竞赛辩论,特别是美国的竞赛辩论或是师法美国的竞赛辩论,通常只写出一个辩题,可以称为“单题制”(single resolution)。在单题制下,辩论以辩题为核心,不是支持辩题、肯定辩题成立,就是反对辩题、否定辩题成立。支持方与反对方的“对抗”(adversarial)关系因此建立。

另一些竞赛辩论则习惯写出两个辩题,成为“双题制”(double resolutions)。在双题制下,场上有甲、乙两个命题并存,参与辩论的人要嘛支持甲命题,要嘛支持乙命题。由于两个命题是“互斥”(即相互矛盾)的,肯定甲命题的人不可能同时肯定乙命题,肯定乙命题的人也无法同时肯定甲命题,同样存在着对抗关系。

(二) 竞赛辩论具有明定的正反双方

单场的竞赛辩论通常允许两个辩论队伍(debate teams)参加,各队队员人数一般在1人到4人之间,称为辩论选手(debaters),简称“辩手”或“辩士”。

两个辩论队伍在辩论中处于一种对抗关系。在单体制下,一队支持辩题,成为正方(affirmative),一队则反对辩题,成为反方(negative)。举例来说,在以“公益彩券应该停办”为题的竞赛辩论中,正方的基本立场就是辩题所揭示的“公益彩券应该停办”;反方的基本立场则是反对辩题,主张“公益彩券不应该停办”。

在双题制下,一队支持甲命题,称为“甲方”,一队支持乙命题,成为“乙方”。不过因为正反方的说法比甲乙方更符合辩论的习惯(为展现对抗关系),双题制辩论的主办单位通常会以甲方为正方,乙方则是反方。至于哪一队当正方、哪一队当反方,多数辩论竞赛都是由双方在赛前商定或抽签决定。正反方一旦指定,辩论选手必须坚守到底,不能在辩论中途转变立场。

按照登台发言(申论)的时间先后,正方辩手依次为“正方一辩”(正方第一位辩手)、“正方二辩”、“正方三辩”及“正方四辩”;反方便依次为“反方一辩”、“反方二辩”、“反方三辩”及“反方四辩”。

(三) 竞赛辩论具有明定的规则

和棒球、篮球等运动比赛一样,竞赛辩论也有一套明定的规则与程序。竞赛辩论的规则与程序通常称为“辩论制度”或赛制(debate format)。

就像多数规则都不是世界统一的一样(例如棒球比赛的投手可能自行担任打击或另觅指定代打),在不同的赛制下,各队辩手人数、发言时间及发言次序的规定也会有所出入。某项锦标赛要采用何种赛制通常是由主办单位决定,再通知参赛队伍。不过少数主办单位也会寻求参赛队伍对特定规则的同意。

由于设计的不同,有的赛制具有高度的趣味性,但在理性辩论能力的训练上则略逊一筹。有的制度十分强调选手的临场反应;有的则比较重视证据资料的使用。一般而言,最能有效完成主办单位预设目标的就是最好的赛制。

在各种辩论赛制中,最受台湾辩论界欢迎的是所谓“奥瑞冈式”,由于纳入了类似英美法庭律师质问证人的“质询”(交互诘问)阶段,参与此种辩论的辩手通常可以培养出更好的逻辑推理能力。有趣的是,这套源自美国的赛制,在台湾经历数十年发展后,其面貌已经与原制大不相同了。下一节将对“奥瑞冈式”作更详细的介绍。

至于在中国大陆,最流行的赛制是“新加坡式”,因为纳入了双方辩手你一句我一语交替发言的“自由辩论”阶段,使参与此种辩论的辩手可以培养出较佳的机智与幽默能力。你可以在本书第11章找到有关新加坡式的简单介绍。

（四）竞赛辩论是一种带有教育目标的游戏

竞赛辩论是一种寓教于乐的“游戏”(game)。游戏举办的目的方面是希望能在重大公共与哲学一体的正反方“角色扮演”(role-play)过程中,培养参与者讲理与论辩的能力;二方面则希望保有竞赛活动的竞争性、刺激性与趣味性。

也就是因为竞赛辩论是一种角色扮演,辩论正反方是由抽签而非辩手的真实立场来决定。因此,主张废除死刑的队伍可能为“死刑不应废除”而辩,坚信“人性本恶”的辩手也可能替“人性本善”作辩护,这与实质辩论中,参与者是代表自己真实立场的情形不同。

用抽签决定立场是否有违道德呢?包括美国老罗斯福总统(T. Roosevelt)在内的部分人士,曾经对这种做法提出质疑(Nichols, 1937)。不过,根据海内外多年来竞赛辩论的举办经验,以抽签方式决定立场至少有以下两种好处:

- ◆ 培养辩手“延迟判断”(suspend judgment)的态度,也就实现深入思考问题,在作出“明智”(informed)判断,不要遽下结论。
- ◆ 培养辩手“将心比心”(decentering)的态度,也就是即使不同意对方的立场,也要学习从对方的角度观察问题。

要知道,为了竞赛的公平性,多数辩题都是正反皆言之成理的。要辩手在此类问题上延迟判断与将心比心是相当合理的要求。正因为辩论可以培养这两项基本态度,因此对达成训练“批判思考”(critical thinking)的教育目标很有帮助。

另一方面,辩论的竞赛本质是它一向有“知识界的运动”(academic sport)之称。因此,被体坛人士奉为圭臬的“运动家精神”也经常被推广到竞赛辩论当中。辩手们应该战线的“运动家精神”包括遵守各项比赛规则、保持良好的发言与询答风度(例如称对手为“对方辩友”)、虚心接受批判人员的裁决(例如“感谢评判老师的指导”)等等。“揖让而升,下而饮,其争也君子”同样是辩坛中人应该追求的境界。

（五）竞赛辩论的胜负有评判人员决定

正是辩论的一项特色是,参加辩论的各方人马通常不会以说服对方为目标。因为他们知道,在制度设计上,对方是“不能也不会”被他们说服的,他们要说服的是“中立的第三方”——观看仪式辩论的公众、欣赏竞选辩论的选民,以及聆听法庭辩词的法官或陪审团。

竞赛辩论也是一样。坐在会场另一端的对方辩友不能也不会被我们说服,我们要设法说服的是坐在观众席前方、具有胜负裁定权的评判人员(judge)。在不同国家或地区评判人员的称号并不相同,有些称裁判、有些称评审、有些称评委,但他们的职责都一样:负责评定辩手的个人分数以及裁定辩论队伍之间的胜负。

除了评判人员以外,多数辩手也会将“现场听众”(live audience)视为说服的次要对象——尤其是在现场听众人数众多的场合。说服现场观众的一项策略性原因是:获得较多听众掌声与喝彩,或许能影响评判人员(特别是非专业评判)作出“尊重民意”的有利判决。

在聆听比赛过程后,评判人员一般会各自填写评分单,并对谁胜谁负作出裁定,获得较高票数的一方将成为比赛的胜方,可以成为“独立裁决制”(independent judges)。不过也有少数竞赛让评判人员现行开会(如同英美法庭的陪审团),以产生全体的“一致意见”,或至少是“多数意见”与“少数意见”,可以称为“委员会裁决制”(committee judges)。为了避免出现正反同票,造成平手或两派意见相持不下,评判人员的人数通常会维持在单数。由3位、5位或7位评判来组成评判团是台湾竞赛辩论最常见的做法;美国则经常能够在初赛安

排 1 位评判人员。

（六）竞赛辩论是一项口语说服活动

在竞赛辩论中，辩论选手们比的是口语说服，而不是书面论述。如果不能透过口语，清楚有力地将论证与立场表达出来，纵使拥有再充分的书面证据，也将无法赢得评判人员与现场听众的支持与青睐。

在竞赛术语中，辩论选手这种以口语清楚表达论证与立场的责任，就是所谓的沟通责任（burden of communication）。沟通责任与我们将在第 3 章介绍“举证责任”及“反驳责任”，是辩论队伍及辩手在比赛中必须善尽的三项重要义务。

举例来说，如果某位辩手用机关枪枪一般的速度说话、咬字含混不清，或是天马行空，发言内容结构混乱，就是未能满足沟通责任的表现。此时评判人员不应该替辩手完成沟通责任，猜测其发言的可能内容，而应该将无法理解的发言排除在裁决的范围之外。

正因为竞赛辩论是一种口语说服活动，美国竞赛辩论的参与者向来与各大学的“口语传播”（speech communication）或“沟通研究”（communication studies）科系与教授有密切的互动关系。各大学负责督导辩论队伍组训的辩论总监（Director of Forensics）经常由口传系教授兼任（辩论总监有时也同时兼任辩论队伍的教练员）。而“辩论学”（argumentation and debate）传统上被视为口传系的重要进阶课程。例如在笔者任教的世新大学口传系，辩论学就是大三上学期 2 学分的必修课程。

二．认识质询式辩论

前面曾经提到，热爱湾竞赛辩论最常用的赛制是奥瑞冈式（Oregon style），这个赛制其实就美国辩论界所称的质询式（cross-examination debate），奥瑞冈式是这个赛制早期的通用名称。

奥瑞冈式与其他赛制的最大不同，是在比赛中加入了模仿自英美法庭，由律师询问对造证人的“质询”或“反对询问”阶段。这么一来，双方辩论选手除了可以在自行发表意见的“申论”与“驳论”中尽情发挥，还能有机会与对方进行即问即答的当面对质，大幅提升了比赛的趣味性与刺激性。美国辩论学先驱艾宁格与布罗凯特（Ehninger & Brockriede, 1960）这么指出：

除了达成传统式辩论可以达成的许多价值，交互质询式辩论拥有独特的长处。因为担忧自己将面对可能使自己难堪的问题，辩论选手更有动机作谨慎准备。提问与答问可以帮助学生培养应变力更高的即席说话风格。有效提问和答问本身就是一项具有价值的能力，特别是对那些未来预期将参与真正法庭辩论的学生而言。最后，质询式辩论通常能引起听众的兴趣，这是因为论证的直接交锋富有高度的戏剧性。（页 320）

美国的奥瑞冈式是在 1970 年前后随美军传入台湾，其间经过多次修改，各界流传的版本甚多，包括早期的“新制奥瑞冈式”（由李念祖律师等人引进）、1980 年代初期的“青商会奥瑞冈式”（由青商会刘湘安先生及一群学术界人士推动）、1980 年代后期的“正统奥瑞冈式”（由温伟群教授和我引进），以及 1990 年代初期的“奥瑞冈标准式”（由张正男教授和我共同推动）等多种版本。本书附录中的奥瑞冈 A. B. C 三式辩论规则，是在 2002 年由“世新大学口与传播系辩论规则研发小组”（成员有温伟群教授、杨*仁讲师，我担任小组召集人）撷取各种版本精华编制而成。这三套规则都将条文大幅缩减，以降低奥瑞冈式初学者的进入

障碍。

奥瑞冈式不仅在台湾广泛流行，近来中国大陆也有不少学校修正原有的“新加坡式”，加入了类似奥瑞冈式的“质询”（大陆更普遍名称是“盘问”）阶段，例如北京大学推动的“北大质询式”，就是一个最好的例子【表 2-1】。

表 2-1 北京大学质询式的发言程序		
正方一辩发言		3 分钟
反方四辩盘问正方一辩		2 分钟
反方一辩发言		3 分钟
正方四辩盘问反方一辩		2 分钟
正方三辩发言		3 分钟
反方二辩盘问正方三辩		2 分钟
反方三辩发言		3 分钟
正方二辩盘问反方三辩		2 分钟
自由辩论	正反轮流发言每队总计	3 分钟
反方总结陈词		4 分钟
正方总结陈词		4 分钟

在奥瑞冈 A.B.C 三式中，台湾辩论界最常用的是 A 式。接下来我就将以 A 式（随后简称奥瑞冈式）为基础，简要说明本赛制的重要规则。在奥瑞冈式中，正反双方各有三位辩手，每位辩手都要担任一次“申论”、一次“质询”与一次“答辩”的工作，而且三位辩手中还有一位将兼任该队在该场比赛中的结辩。

（一） 申论

申论（constructive speeches）在英文中的原意是“建设性发言”，也称“立论”。在美国质询式赛制的原始设计中，申论的主要功能是“盖房子”（建设），也就是让双方辩手表明己方立场，说明辩案与主要论证。辩手以正反交替方式各申论一次之后，质询时还会安排一次驳论（rebuttals）阶段，每位辩手还有机会再上台发言一次，不过这次的发言就必须以攻击对方立场与补强己方立场为核心，因此是针对盖好的房子，进行“拆（别人的）房子”与“补（自己的）房子”的工作。

不过，由于台湾的奥瑞冈式删除了驳论阶段，因此原本应该有驳论扮演的攻击与补强的角色，改由二辩与三辩的申论来取代。因此辩论选手在前面的申论中，如果已将立场作了清楚说明，就应该开始将申论当驳论用。

申论不是奥瑞冈式的专利，几乎所有赛制都有让辩手立论的发言阶段。例如，在中、港、新地区惯用的新加坡赛制中，也有“立论陈词”阶段的设计。

在奥瑞冈 A 式中，申论是由正方一辩开始，其次轮到反方一辩，再由正二、反二、正三、反三依序进行。申论的时间通常是 4 份整时按铃一响，4 分 29 秒及 30 秒时各按一响（因此等于是在 4 分半时敲响铃两项），4 分 58 秒、59 秒及 5 分整时各按铃一响。5 分整的那一响会以 3 秒钟长岭方式显示，辩手必须在此时结束发言。但如果辩手的申论时间少于 5 分钟，

属于自愿放弃权益，因此不会受到任何惩罚，不过老经验的辩手往往设法让自己的发言刚好在 5 分整时结束。

（二）质询与答辩

根据奥瑞冈式的规则，在每位辩手的申论结束后，就必须进入质询（cross-examination）阶段，接受对方辩手的询问。担任询问角色的是所谓的“质询者”，答复询问的则是“答辩者”。质询阶段是由质询者主导，奥瑞冈式规则中明定：

质询者控制质询时间，得提出任何与题目有关之合理而清晰之问题，并得随时停止被质询者之回答（A 式第 9 条）。

而除了极少数例外状况，规则明定答辩者必须回答质询者提出的所有问题：

答辩者应回答质询所提之任何问题，但问题显然不合理时，被质询者得说明理由，拒绝回答（A 式第 11 条）。

其中不合理问题的最常见状况，是提出与变体无关的隐私问题。

在质询中，质询者的权利虽然很大，但并非毫无限制。美国的奥瑞冈式沿袭法庭辩论习惯，要求质询者将质询时间完全用来询问，不得自行申论或在短暂询问后针对质询结果进行评论。这项要求过去曾经遭到部分台湾辩论界人士反对，但现在已经形成共识。根据奥瑞冈式规则：

质询时间内，质询者应询问问题，不得自行申论或就质询所获之结果进行引申，否则视为违规（A 式第 10 条）。

同样的，答辩者也应该遵守答复问题的分际，不能喧宾夺主，反问质询者这就是规则中说的“答辩者不得对质询者提出询问，否则视为违规”（A 式第 10 条）。答辩者反问质询者的违规行为成为“反质询”。

请注意反质询是以“问意”而非“问号”来判定的——只要答辩者要质询者提供某种咨询，就是反质询，语句本身是否以问号结尾并非关键。因此“对方辩友请您向大家说明”也是反质询。不过这项规定有一个例外，就是当质询者的问题含混不清时，答辩者可以要求其重述。但答辩者不应将要求重述作为策略干扰手段，规则中明定“答辩者得要求质询者重述其质询，但不得恶意为之，否则视为违规”（A 式第 11 条）。

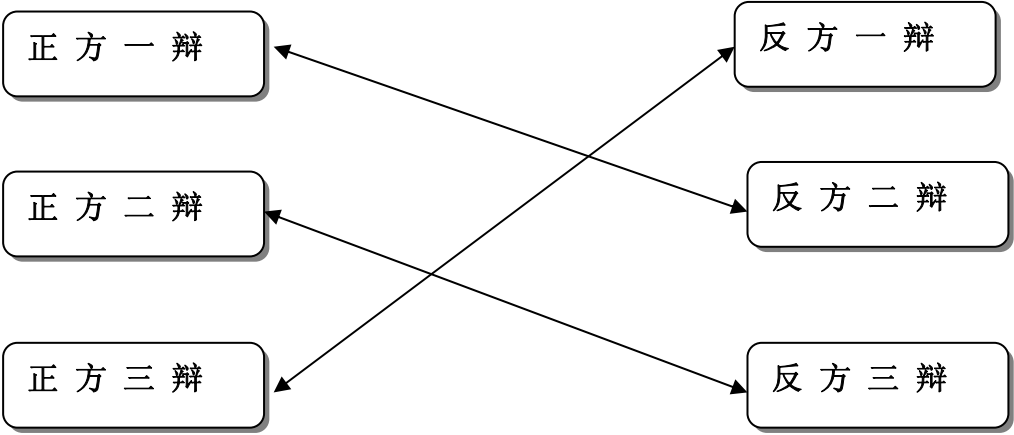
如果质询者违反规则自行申论或引申，或是答辩者提出反质询应如何处理呢？美国的奥瑞冈式曾经仿效英美法庭的“即席抗议”制，让权益受损的一方直接向主席（或评判人员之一）提出申诉，并由主席及时裁决。但台湾奥瑞冈式的做法则是，让权益受损方在对方做出违规行为后“自力救济”，自行要求对方停止，这样可以阻止违规行为持续，造成更大的伤害，并达成提醒评判人员应该以扣分或“排除违规利益”（即将违规发言删除在判决依据之外）方式来惩罚违规者的效果。

规则规定：

质询者自行申论或引申发言时答辩者得要求其停止（A 式第 10 条）。

答辩者提出反质询时，质询者得要求其停止，并拒绝回答（A 式第 12 条）。

在奥瑞冈式中，正反双方六位辩手恰好形成三组质询答辩的对抗关系，分别由正一对反二、正二对反三、正三对反一【图 2-1】。也就是说，正一完成申论后由反二来质询他，反二完成申论后则由正一来对他提出质询，其余则依次类推。质询时间一般是 4 分钟（或 5 分钟）。及时方式与申论相同，质询者会在时间未满前一分钟听见一声提示铃，前 30 秒听见两声，时间到时听见三声（包括最后要求即时结束询问的一长声在内）。



【图 2-1】奥瑞冈赛制（A 式）质询答辩关系图

（三） 结辩

在六位辩手的申论及质询（即“第一阶段”）都进行完毕之后，通常会有 3 至 5 分钟的休息时间，接下来由双方事先推派的代表上台结辩（即“第二阶段”）。

前面说过，台湾的奥瑞冈式将原制的驳论删除，驳论攻击防御的功能由后半段的辩论选手申论所取代；而驳论的另一项功能——对辩论过程作摘要总结，则由特别设立的结辩（summary）时段来完成。

同样的，结辩也不是奥瑞冈式的专利，许多赛制都设有让双方队伍总结辩论过程的发言阶段。例如在新加坡赛制中的“总结陈词”阶段。

为了使双方辩手将结辩运用于摘要总结的目的上，奥瑞冈式规定担任双方结辩的辩手“不得提出新论点”。规则中说：

结辩人员应就已方论点及双方交锋情形加以整理陈述，不得提出任何申论及质询阶段未提出之论点，否则视为违规。（A 式第 13 条）

换言之，双方结论只能就申论质询中的论辩交锋加以整理分析，不能另启战端，提出第一阶段未曾出现过的证据与论证。结辩的时间规定一般是 4 分钟。

双方结辩上台顺序的决定方式有二。台湾辩论界长期以来都是让双方结辩在赛前或两阶段之间的休息时间抽签决定谁先谁后，但这其实是违反美国辩论赛制的惯例的——多数辩论学者相信，应该由开启辩论的一方来结束辩论。因此本书附录中的奥瑞冈式规则，就是以先反后正的方式来规定结辩顺序的。

（四）其他规则

除了上面讨论的申论、质询、结辩规则外，奥瑞冈式还有一些重要规则：

首先，双方辩手在比赛开始后，就不可以从指导老师、教练员或其他人那里获得任何协助；但一旦上台发言，就连队友也不能帮忙了（除非是由发言辩手主动要求传递资料）。规则这样说的：

出赛辩论选手于比赛开始后，不得从己方辩论选手外之他人获得协助；发言辩论选手于发言计时开始后，不得从其他出赛辩论选手获得协助，否则视为违规，但经发言辩论选手主动要求传递资料证据者不在此限（A式第8条）。

表 2-2 奥瑞冈式的发言程序

正方一辩申论	5 分钟
反方二辩质询正方一辩	4 分钟
反方一辩申论	5 分钟
正方三辩质询反方一辩	4 分钟
正方二辩申论	5 分钟
反方三辩质询正方二辩	4 分钟
反方二辩申论	5 分钟
正方一辩质询反方二辩	4 分钟
正方三辩申论	5 分钟
反方一辩质询正方三辩	4 分钟
反方三辩申论	5 分钟
正方二辩质询反方三辩	4 分钟
反（正）方结辩	4 分钟
正（反）方结辩	4 分钟

其次，便守在发言中可以使用俗称“道具”的“发言辅助品”（speech aids），例如张贴海报、展示物品等，但不能使用具有话语声音或动态影像的道具。而一旦某一方在发言中使用了道具，对方将可以在他的发言中借用。规则明定：

发言辩论选手得于发言中使用平面或实物道具辅助发言，但不得使用有声或录像道具。道具一经使用，他方亦获使用权利。（A式第7条）

第三，辩论选手在引用证据或资料是应该仔细查证，确认引述符合事实，不可以出现捏造（fabrication）或扭曲（distortion）证据的情形。捏造是无中生有，扭曲则是曲解歪曲，两项行为都触犯了竞赛辩论中的大忌。

既是大忌，罚则当然不轻。根据奥瑞冈式规则，辩手如果发现对方捏造或扭曲证据，而己方手上又拥有该份资料的原件或影本时，可以在辩论所有发言结束后的 10 分钟内，出示反证向主席提出抗议。被抗议的一方也可以用书面方式提出答辩。最后评判人员将会个别根据双方书面意见作出抗议裁决。如果情节重大，原本获胜的队伍可能因此输掉比赛（A 式第 14、15、16 条）。

三．为什么要参加辩论

前面说过，竞赛辩论是一项教育性活动。对参加者来说，竞赛辩论可以带来的好处是显而易见的：他们的辩论能力将可以在短时间内获得长足的进步。但不可否认的，参加这项活动也需要投入大量的时间；这使得许多人对担心，竞赛辩论是不是会影响参加者的课业，并且对他们的未来前途造成负面影响呢？

我认为，这种担心似乎是多余的，虽然无论活动本身的利益多么良善，都可能有人因为过度沉迷而造成不当结果；不过整体而言，竞赛辩论对参加者的学业及未来事业的发展都有相当的价值。根据欧美的经验，除了提升辩论技巧外，参加者还可以从竞赛辩论中得到六项重要收获，包括提升民主参与的能力、孕育社会的领导精英、培养求职的能力与兴趣、接触与整合多元知识、提升批判思考的能力以及提升口语传播能力等。

（一） 提升民主参与的能力

民主社会是一个透过理性辩论来形成决策的社会。在民主社会中，某种意见之所以成为多数，是由于在充分辩论后仍屹立不摇，获得众人的支持。而居于少数地位的意见，也由于公共论域的自由开放，而保有争取成为多数的表达空间。

作为民主社会的成熟公民，不仅要认识并尊重这种理性辩论的过程，更应该培养以理服人的能力，为自己认同的意见挺身辩护。而在竞赛辩论中加强个人说理技巧的辩论选手，当然有更宽广的民主参与机会（Freeley & Steinberg, 2000）。

任教于台湾师大国文系，对辩论活动有深入研究的张正男教授，在他的《辩论游戏》（1980）一书中也发表了类似的看法。他说：

民主制度下，人人有发言权；要推展民主制度，必须使人人能利用发言权。辩论游戏，既可增加辩论人口、磨练辩论技巧、提高辩论水平，就可使人人敢于发言，能有条理的发言，进而加速民主制度的推展。（页 9）

能言善辩，在四场表现出色的电视辩论后击败强敌尼克森（Richard Nixon）当选美国总统的约翰·甘*迪（John F. Kenned），同样相信竞赛辩论队民主社会的贡献。他在一次公开演讲中强调：“透过辩论来检验意念，是民主的精髓，我希望未来能在我国校园中见到更多的辩论活动”（Freedom & Union, 1960, 页 7）。

（二） 孕育社会的领导精英

证据显示，经过了竞赛辩论的洗礼，须根多参加者不仅成为民主制度下的成熟公民，更成为了社会上出色的领导精英。

以美国为例，在一份以国会议员、州长、最高法院法官及白宫幕僚官员等 160 位重要领导人作为对象所进行的著名调查中发现，这些领导精英当中竟然有 100 位，也就是高达 62.5% 的人在大学时期曾经参与竞赛辩论。而当这 100 位前辩手被问到比赛经验是否对他们后来的事业成功有所帮助时，其中 90 人选择了“非常有帮助”或“有无法估计的帮助”这两个答案。另外，在未曾参加过竞赛辩论的 60 位受访者中，也有 26 人表示他们感到“后悔”（Freedom and Union, 1960）。

台湾竞赛辩论的风行程度虽然逊于美国，但在当代社会领导精英中，曾经叱咤辩坛的健将处处可见。如果以校友的表现来比较，少有大学能与这所“德贝多学校”（debate school）相抗衡。德贝多学校的杰出校友，在政坛有台北市长马英九、高雄市长谢长廷、亲民党主席

宋楚瑜；商界有曹与诚；杏坛有台湾大学教授彭文正、政治大学教授郑中坚、邵玉铭、朱新民；文坛有作家刘墉与王文华；媒体界有赵少康、周玉蔻、方念华、李晶玉；法界有李念祖律师……不胜枚举。拥有竞赛辩论经验的人才广泛分布在各个专业领域，凭借其卓越辩才扮演者意见领袖的角色。

辩论文献选读

中国早期的辩论研究者费培杰在他所编译的《辩论术之实习与学理》一书中，曾经提到中国人的三项“毛病”，这些毛病使辩论在中国长期受到轻视，也说明了今天我们学习辩论的重要——这三项毛病是：

一、不善于批判性思考

凡遇一件事，古人怎么说，他便怎么信。孔子说“敬鬼神而远之”，他也说“敬鬼神而远之”。不管究竟有没有鬼神，不管贵为什么应敬，也不管既是应敬，又为什么要“远之”，他人说的话，不知道拿来详细分析，找出一个所以然，只管囫圇吞枣糊糊涂涂的过去，因而许多问题没有一个彻底的解决……造成这种习惯的原因，最大的有两件：1、中国伦理学不发达；2、中国辩论术不讲究。

二、读书人轻视辩论

所谓舌辩之士，苏张之徒，仍是儒雅君子所不乐为。孟子虽辩，还要说“子启好辩哉，予不得已也”。辩字好像是一个不干净的东西一般，非到万不得已，不敢沾染。这种风尚愈传愈厉害，加以误解“巧言令色鲜矣仁”之类的话，对于辩论术不惟不敢彻底的研究并且不敢提及。

三、退一步海阔天空

事实主张退让，以少管闲事少惹是非为妙，因而真理泯没，是非颠倒，很少有人去管它。有些人心知其然，不过因为辩正是犯难的事，遂甘心屈服，让人占胜；有些人心知其然却以为真者自真，伪者自伪，他人尽管会说，尽管能以辞乱理，但于真理依然无损，我何必要去与他辩。

（来源：费培杰译（V. A. Ketcham 著）（1912）《辩论术之实习与学理》

（三） 培养求知的能力与兴趣

竞赛辩论的第三项价值是，培养参加者求知的能力与兴趣。竞赛辩论是一项讲理、讲证据的活动，要想在比赛中有卓越表现，辩论选手们需要充分的证据与资料为后盾，图书馆与网际网络因此成为辩手们的第二个家。所有资料来源，包括书籍、期刊、报纸、参考书、政府出版品与网路咨询，都是辩论选手们搜寻有力证据的范围。有的辩论选手还会对了解辩题的学者专家进行访问，以获得资料搜集方向的导引。在密集的准备过程中，许多辩论选手因此学会了搜集、分析与整理资料的技巧。

而在随后运用资料的过程中，辩论选手们更将发现，证据资料使他们在辩论场上的战力大幅提升。举例来说，如果主张废除死刑的一方根据个人意见主张“死刑没有嚇阻犯罪的能力”，但反对废除的队伍却拥有国内外的犯罪学研究反证，前者就好像是徒手对抗者的机枪坦克，获胜的希望微乎其微。想想看，还有什么方法比发现知识就是力量，更能培养参加者求知兴趣的呢？

有为数众多辩论选手后来获得更高学位的事实中，我们可以约略看出竞赛辩论对求知能力与兴趣的提升效果。根据辩论学者基利与特龙（Keele & Matlon, 1984）对美国全国辩论锦标赛理念选手所进行的调查，发现其中有高达九成的人后来至少获得硕士学位。台湾虽然缺乏类似的统计数字，但在受邀担任裁判的前辩论高手中，拥有硕士以上学历者的比赛也正明显上扬。

（四） 接触与整合多元知识

除了提高求知的能力与兴趣以外，竞赛辩论也提供参加者一个接触与整合多元知识的机

会。大学教育在过去经常被批评分科太细，学生在本行以外几乎没有接触其他领域知识的机会，使科技的交流与整合难以进行。为了改善此种现象，许多大学设立了通识课程，规定学生必须以相当数量的学分修习其他领域的科目。

与通识课程比较起来，竞赛辩论似乎是学生接触与整合多元知识的更加途径。台湾竞赛辩论的常见辩题，范围就广及法学、政治学、教育学、社会学、经济学、心理学与自然科学（例如核能辩论）；中国大陆及新加坡的辩题则可能牵涉到文、史、哲等人文领域，对参加者的事业开拓很有帮助。

更重要的是，对多数辩题而言，单一领域的知识是不够的。辩论选手们必须将相关学科的知识整合起来，才能构筑出强而有力的论点，这等于是一种科技整合的训练。辩论学家佛里莱与腾伯格（Freeley & Steinberg, 2000）说得好：

对多数学生而言，校园辩论是他们第一次；而且是最重要、最有价值的科技整合研究经验。（页 24）

以“安乐死应合法化”的辩论为例，虽然表面上这是一个“法律”题目，但一位法律系学生将很难只靠自己的本行应战。要想在竞赛辩论中取胜，除了法学以外，他可能还必须接触医学、社会学、心理学、哲学，甚至神学的知识，并且将这些知识整合在一起。试问，有哪种通识课程可以达成这样的效果呢？

（五）提升批判思考的能力

竞赛辩论的第五项价值是提升参加者的批判思考能力。今年来，美国有愈来愈多的大学将训练“批判思考”（critical thinking）例为重要的教育目标。而什么是“批判思考”呢？美国高等教育研究学会的克菲斯（Kurfiss, 1975）这样定义：

批判思考是探索问题或情境、整合各种相关资讯、拟定解决方案或形成假设，并且为该立场提供理由的能力。（页 2）

根据克菲斯的意见，批判思考能力可以分为两大类。第一类是接收论证的能力，包括判定证据俱类型、评估论证品质、判断证据与论点间是否有关联等；第二类则是提出论证的能力，包括选择有力证据为个人立场辩护、为问题拟出最佳解决方案、预期对方的反对论证，以及提出高品质论证的能力等。

由上面的定义中，我们可以看出竞赛辩论与批判思考的密切关系。笔者的指导教授伍德博士便曾指出，批判思考是有效辩论的“先决条件”；透过竞赛辩论的训练，参与者的批判思考能力将可以获得有效增进（Wood & Goodnight, 1995）。而在辩论学者柯伯特（Colbert, 1987）以辩论选手及一般学生为对象进行的比较研究中，的确发现辩论选手在批判思考测验中的分数，明显的比非辩论选手来得高。

（六）提升口语传播能力

传统上，竞赛辩论向来是教导口语传播的老师相当鼓励的一项活动（Pearce, 1974）。原因很简单，辩论与其他口语传播活动，例如演讲与说话的共同之处很多，竞赛辩论可以帮助参加者提升其口语传播能力。

根据学者的研究，辩论选手在三项口语传播能力上明显的超过非辩论选手——分析能力、表达能力以及组织能力（Sevlak & Shields, 1977）。分析能力高的人懂得如何抓住要点说话；表达能力好的人能够有效运用语言与非语言管道，强化自己的说服力；组织能力强的

人怎知道如何使自己的发言结构井然有序。

竞赛辩论不同于事先拟稿的演讲比赛，可以准备好稿子，照本宣科。除了正方一辩的第一次发言外，其他的发言及询答都必须依靠临场反应，这种训练可以加强辩论选手的反应能力。而由于不确定对方的立场、发言及质询内容，竞赛辩论的挑战性也相当高，这对参加者勇气的建立也有帮助。

最后，竞赛辩论也有助于倾听能力的增进。根据沟通学家尼柯斯与史帝芬斯的研究（Nichols & Stevens, 1957），一般听众仅仅接收到沟通来源四分之一的讯息而已。如果这份研究的说法威震，辩论选手显然必须在倾听方面加倍努力。想象看，如果辩论选手仅仅记住对手发言的四分之一，他还有任何取胜的可能吗？

论证的

题目

一、辩题的三大类型

- （一）事实辩题
- （二）价值辩题
- （三）政策辩题

二、推定和举证责任

- （一）人际与正式辩论中的推定和举证责任
- （二）辩论竞赛中的单一推定和举证责任
- （三）辩论竞赛中的整体推定与举证责任

三、初步举证与反驳责任

- （一）单一议题的反驳责任
- （二）整体辩题的反驳责任

CHAPTER 3

要使竞赛辩论的正反双方能相互对抗、彼此竞争，必须有一个争议焦点。这个争议焦点可以由主办单位选定，或是在双方协议后采用，但一定会以明确、公开的方式呈现出来，使所有参加者都了解正反双方的争议核心为何。

这个争议焦点就是所谓的“辩论题目”，简称辩题（*resolution*）。辩题是竞赛辩论中双方最核心、逻辑层次最高的辩论焦点，受到逻辑学的影响，很多人习惯将辩题称为“命题”。辩题的英文“*resolution*”，与议会中的“提案”用的是同一个字，显示出竞赛辩论与议会辩论之间的深厚渊源。

或许正是受到议会的影响，传统上，竞赛辩论的辩题多于某种具体可行的政策有关，称为“政策辩论”。例如“我国应设立赌博特区”“我国应停办公共电视”等。台湾的竞赛辩论沿用此种习惯多年，导致不少辩手、辩论指导者，甚至辩论研究者，产生了“只有政策辩题才使用在竞赛辩论中”的错误观念。

其实，无论是今日流行于英国、美国或是中国大陆、新加坡与香港等地的竞赛辩论，以实物存在与否为辩论焦点的“事实辩题”以及以事物评价方式为辩论焦点的“价值辩题”，流程度都与传统的政策辩题不相上下。因此，作为竞赛辩论的参与者或指导者，不能不对三类辩题都有基本的认识。

一. 辩论的三大类型

我们在第 2 章曾经说过，在辩题的形式方面，多数竞赛辩论采用的是“单题制”，只写出一个辩题，因此正方是辩题的支持者，反方则是反对者，不过也有少数竞赛采用的是“双题制”，因此会同时写出两个彼此矛盾的辩题（通常是同一问题的两个对立立场），让正方与反方各拥其主。

支持“单题制”的辩论学者，其原因大多是：如果正方是“A”，凡方式“非 A”，那么基于逻辑的“排中律”（law of excluded middle，指同一思维过程中排出第三种可能的逻辑规律），双方等于是涵盖了同一问题上的所有面向，并未排除任何可能立场。例如你不是赞成“人性本善”就是反对“人性本善”。

支持“双题制”的人士主要是从公平性来着眼。如果正方是“人性本善”，反方只要反对“人性本善”即可，那么反方因此获得至少两种弹性立场：（1）人性本恶；（2）人性本无善恶，占据了先天的有利位置。因此双题制的支持者相信，主办单位应替辩论双方排出了“人性本无善恶”的立场。

还有些时候，辩论的主办单位会在辩题旁边加上一个“附带定义”（Parameters），以便将辩题的意义说得更清楚，例如：

辩题：我国应废除死刑

——定义：辩题中之死刑指普通刑法中的死刑

无论在形式上是否写成双题，或是有没有加上附带定义，这些都只是书写形式的问题，就其内涵，辩题其实还是围绕在一个议题上的。我们可以依据这个争议焦点的性质，将辩题区分为事实、价值与政策三大类。

（一）事实辩题

事实辩题（*resolution of fact*）是在探讨其某种人事地物有关的某种客观现象是否存在或

发生的辩题，例如“这杯咖啡是苦的”、“吸烟会导致癌症”、“昨天他杀了人”等。

事实辩题通常包含有“事项”与“判断”两部分。从语言结构来分析，是想在此类上通常是“名词”，在语法上则可能是“主词”或“受词”；判断则通常是“动词”或“形容词”，在语法上的主要功能若不是在说明主词的状态或类别，就是在描述主词与受词之间的关系。由此可见，主词“主语”是事实判断的“对象”，动词、形容词和受词则是事实判断的“方向”。

有的事实辩题中没有受词，例如“这杯咖啡（事项/主词）|是苦的（判断/状态）。有的事实辩题则包含主词与受词两个事项，例如“吸烟（事项/主词）|会导致（判断/关系）|癌症（事项/受词）”。

根据做出事实判断的时间不同，我们可以将事实辩题区分为“过去事实”、“现在事实”与“未来事实”三种（Cronkhite, 1966）。例如“乾隆是汉人”讨论的事过去事实；“这杯水十天的”讨论的事现在事实；“中国必将同一”讨论的则是未来事实。

然而，并非所有事实判断都是适当的辩题，辩论学者艾宁格与布罗凯特（Ehninger & Brockiriede, 1960）便认为，可以透过直接观察而获得验证的事实判断，例如“蒋经国先生曾经在立法院说过十大建设‘今天不做，明天就要后悔’”或是“这给水的温度是摄氏 60 度”，是不需要花时间辩论的。只有无法直接观察，必须透过间接观察来“推测”的命题，才适合用来辩论。

事实辩题是由大陆和新加坡每两年轮流主办一次的辩论大赛——“国际大专辩论会”中常见的辩题类型，以下就是该项比赛曾经使用过的几个辩论题目：

正方：温饱是谈道德的必要条件；

反方：温饱不是谈道德的必要条件。（1993）

正方：艾滋病是医学问题，不是社会问题；

反方：艾滋病不是医学问题，是社会问题。（1993）

正方：真理越辩越明；

反方：真理不会越辩越明。（1997）

（二）价值辩题

价值辩题（resolution of value）是探讨与某种人事地物有关的某种主观评价应属正面或负面，或是为两种认识排定优劣或重要顺序的辩论。换句话说，价值辩题不是评价一个对象，就是评价两个对象，再根据评价结果排定其优劣高低。例如“储蓄是良好的习惯”、“经济发展中与环境保护”等，都是价值辩题的例子。

价值辩题中同样包含“事项”即“判断”。和事实辩题一样，价值辩题中的事项在词类上通常是“名词”，在语法上则可能是“主词”或“受词”。不过价值辩题的判断，则以带有评价或比较性质的“形容词”为主。

有些价值辩题只含有一个事项与一个判断，而判断可能是正面评价或负面评价，例如“储蓄（事项/主词）|是良好习惯（判断/正面评价）”。有些价值辩题牵涉到两个事实，其中的判断就是两者的比较结果，可能包括“A>B”、“A<B”或“A=B”，虽然说要两个事项之间的评价是“A=B”，经常是很困难的（被要求二选一时该如何回答呢？）。例如“经济（世祥/主词）|重于（判断/大于）|环保（事项/受词）”就是典型的价值比较。

在辩论活动刚引进台湾时，比较的价值辩题一度相当流行，例如“为增进人类幸福，健康与财富孰重？”但这类辩题在 1970 年代奥瑞冈式传入后，就被政策辩论所全面取代。不过此类辩题在英、美两地的辩论赛事中，仍受欢迎。例如美国的质询式辩论学会（Cross

Examination Debate Association, 简称 CEDA) 锦标赛, 多年来就一直以使用价值辩题为传统。以下是该项大赛曾经使用的三个价值辩题, 依其类型分别是负面评价、价值比较与正面评价:

增加外国投资的趋势对美国而言是不利的 (1989-1990 下半季)

改善与苏联的双边关系比增加美军的军备更重要 (1986-1987 上半季)

后冷战时期美国以军事介入, 支持民主国家的做法是适当地 (1993-1994 下半季)

当评价或比较的对象是某种行动或政策时, 价值辩题将与政策辩题相当类似, 辩论学者将此类辩题称为准政策辩题 (resolution of quasi-policy)。这么看来, 前面举出的三个 CEDA 锦标赛的辩题其实都是准政策辩题。

国际大专辩论会 (其前身亚洲大专辩论会) 也经常以价值辩题作为辩论主题, 例如:

正方: 发展旅游业利多于弊;

反方: 发展旅游业弊多于利。(1986)

正方: 知难行易;

反方: 知易行难。(1995)

正方: 以成败论英雄是可取的;

反方: 以成败论英雄是不可取的。(2001)

在美国, 使用事实与价值辩题的竞赛辩论被称为非政策辩论 (non-policy debate), 以与传统上使用政策辩题的“政策辩论”区分。

(三) 政策辩题

政策辩题 (resolution of policy) 也可以成为“行动辩题” (resolution of action), 是探讨某个个人或团体是否应该采取某种特定行动的辩题。从语言结构来分析, 政策辩题包含“祝词”与“动词”两部分: 主词是采取行动的个人或团体, 一般称为主事者 (agent)。主题与动词之间再由一个“助动词”——“应该”或“应”字连结起来。例如“你应该念医学院”“公共场所应全面禁烟”“我国应继续兴建和能电厂”, 都是政策辩题的例子。

三种辩题的层级关系

辩论学者告诉我们, 事实、价值及政策辩题间存在着一种层级关系 (Mills, 1968) ——讨论价值辩题时会牵涉事实辩题。例如要证明“我国应全面禁烟”, 支持者必须先证明“吸烟大幅度提高肺癌发生率” (事实辩题), 再据以主张“吸烟是不良嗜好” (价值辩题), 最后才能以“吸烟是不良嗜好”为基础, 进一步主张“我国应全面禁烟” (政策辩题)。

由于辩论政策辩题同时涉及三种辩题的论辩技巧, 具有教育意义, 再加上它与公共议题的联系较为密切, 具有社会价值 (Decker & Morello, 1990), 因此长期以来受到台湾辩论主办者的喜爱。美国大学校际“全国辩论锦标赛” (National Debate Tournament, 简称 NDT) 以及日本的辩论活动也多采政策辩题以下是台湾各项辩论赛事近年来使用过的政策辩题:

公益彩券应该停办

投票年龄应该降低

高中联考应该加计在校成绩

我国应继续兴建核能电厂

但政策辩题也有两项缺点。首先，政策辩题涉及政策主事者（政府）及特定政策法令系统，较不适合跨国性辩论大赛使用；其次，政策辩论涉及许多细节问题，需要大量的资料作证，往往造成参加者的沉重负担。但即使如此，政策辩题还是偶尔会成为国际大专辩论会的指定题目，例如：

- 正方：愚公应该移山；
- 反方：愚公应该搬家。(1995)
- 正方：各国政府应该全面禁烟；
- 反方：各国政府不应该全面禁烟。(1997)
- 正方：网际网路应该受到管制；
- 反方：网际网路不应该受到管制。(1997)

强制认可权

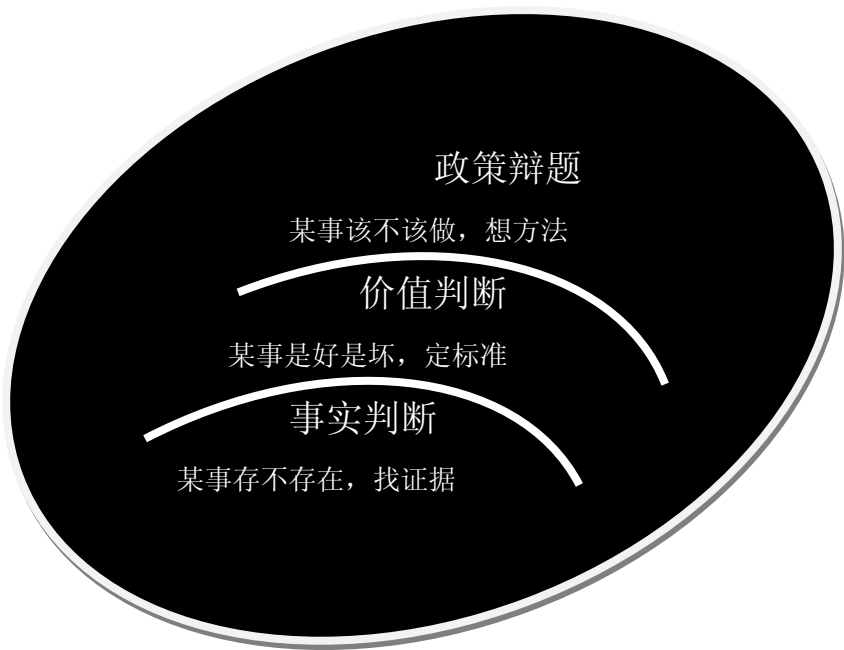


图 3—1 三种辩题之间的层级关系

使用政策辩题必须了解一项重要规定——强制认可权。在辩论政策时，重点是辩论这项行动是否应该被采行，是“应”（should）的辩论，而不是讨论这项行动是否真的会被采行的“会”（would）的辩论。

要知道，应做不等于会做；在辩论中证明己方政策较佳的一方不等于拥有足够民意代表能使其立法通过。为了避免反对政策的一方以是否真能立法来质疑政策的支持者，使辩论成为一种“数人头”的比赛，美国的竞赛辩论设计了强制认可权（fiat）的特殊规定，赋予双方将任何政策立法并付诸实施的权利。除了立法，任何修宪动作也可以被强制认可，因此双方的辩论焦点还是应该放在“应不应该休闲”（休闲的利弊因由）而不是“会不会真的修宪”（是否能掌握足够票数）上。

换句话说，在竞赛辩论中，我们的决策是百分之百理性的，只要是好的政策就视同必然实施——“应”就等于“会”。对方如果要以“不会立法通过”来否定某项政策，就是触了将视不会为不应的谬误（should-would fallacy）。

不过强制认可权的使用仅限于立法与修宪，不能用来回避对政策利弊得失的举证与说明责任。因此推动政策的一方不能强制认可政策的好处，也不能透过强制认可消除政策的坏处。例如正方主张“公益彩券应该停办”，反方认为“停办将导致民怨，因而滋生地下彩券”，正方是不可以透过强制认可权来驳斥民怨之说的。

二. 推定和举证责任

在介绍了三种基本的辩题类型之后，这一节我们要来谈谈与辩题密切相关的两个重要的辩论学概念，推定及举证责任。举证责任和前面说过的沟通责任，加上下一节要讨论的反驳责任，经常被合称为竞赛辩论中辩手应该善尽“三大责任”。

（一）人际与正式辩论中的推定和举证责任

推定（presumption）是辩论开始前我们在某项争议问题上的既定立场。如果此一立场没有被足够的证据与理由给驳倒，我们会维持对此一立场的支持（Whately, 1828/1963）。推定某事实对的与它是否真的是对的并没有必然关系，我们之所以支持它，是因为迄今没有证据让我们不支持它。

在某些问题上，我们的推定是有方向的——支持某个主张或反对某个主张，例如你相信“念研究所比直接就业更有利于个人前途”，只要反对这个想法的人没有提出足够的道理，你就会继续这么相信。不过杂其他问题上，我们可能会采取“零推定”，例如对于“人性本善或人性本恶”，你的推定可能是“不知道”或“人性本来既不善也不恶”，因此在主张“人性本善”或“人性本恶”的任何一方说出足够的道理打败你的“零推定”（即中立推定）前，你还是保持中立。

推定的观念被纳入了许多制度化的真实辩论中。法庭辩论中有所谓“无罪推定”，意思是任何人都是无罪的，直到有人先证明其有罪；议事及竞选辩论则有所谓“现状推定”，在新政策或新人选证明其优于现状前，我们能可保持不变。

既然推定在被成功挑战前，将继续维持现状，那么确认了推定也就等于确认了要由谁来发动挑战。所谓的举证责任（burden of proof）指的就是挑战推定的一方所必须担负的证明责任。无论你参加的是人际辩论、正式辩论还是竞赛辩论，也无论你所辩论的是什么问题，弄清楚推定与举证责任的归属都是很重要的。

担负举证责任的一方要做到什么程度才算满足举证责任的要求，因此推翻了推定呢？至少反对推定的理由要胜过原本支持推定的理由。如果举证完毕后仍是五五波，那么多数人仍会选维持推定（因为改变是要付出额外风险的）。挑战推定的一方要达成六四波，或至少是51对49，才能赢得这场“反推定战争”。

（二）辩论竞赛中的单一推定和举证责任

在竞赛辩论中，有两种常见的推定，因此产生了两种相应的举证责任。一组推定与举证责任与辩题有关，可以说是关于辩论中那一个“大争议”的推定与举证责任；另一组则与辩论许多的具体议题，或是“小争议”密切相关。我们先讨论后者——即“单一”推定与举证责任，在介绍前者——即“整体”推定与举证责任。

对于辩论中出现的任何争议话题，评判人员可能都拥有个人的推定。而他的个人推定经

常可能不是“零推定”。例如某位辩手主张“人有好赌的天性”（正立场），评判人员的个人推定或许刚好与辩手一样，但评判人员也可能相信“人没有好赌的天性”（负立场）或是“我不知道人有没有好赌的天性”（零立场）。

由于在竞赛辩论中，评判人员被要求要保持“中立”（参见第9章），因此无论它在特定议题上的个人推定为何，都必须采取“零推定”。换句话说，就算他原本就相信“人有好赌的天性”，但率先提出此一主张的选手，还是必须负起足够的举证责任，来推翻评判人员的零推定。

因此，在竞赛辩论中，最基本的举证原则是凡主张者须负举证责任，也就是所谓的单一举证责任（a burden of proof）。理由很简单，只要挑战了零推定，就得提出零推定应该被推翻的充分理由。如果主张者负起的举证责任不足以推翻零推定，评判人员在最后裁决时就应该维持零推定的立场。

但这样的原则有两项例外：

首先，如果甲方辩手的主张，乙方辩手在辩论中表示同意，这样双方就等于在此议题上达成共识（agreement），即使这个共识违反了零推定，仍然应该成立。这是评判人员为保持中立而采取的“共识不受质疑”原则。

其次，如果某位辩手的主张，虽然挑战了零推定，但却属于评判已知（judicial notice）。评判已知是竞赛辩论中少数不以零推定为起点的事项，因此是一种正推定或反推定。故而辩手的主张如果与评判已知的推定方向一致，是不用举证的；希望在采取正推定或反推定的评判已知上保持中立的辩手，反而要负起举证责任。

竞赛辩论中常见的评判已知有二：（1）周知事实（common facts）：人人都知道的事实，或者所有与辩手同一教育程度者都应该知道的事实，例如“地球是圆的”“辩论的地点是台北市”等；以及（2）经验法则（common truth）：人人都相信的原理原则，或者所有与辩手同一教育程度者都应该相信的原理原则，例如“虎毒不食子”“除非特殊理由，人会选择趋利避害”等。

为了维护辩论竞赛的公平性，评判人员应该将评判已知的范围缩减到最低限度。否则，辩手将发现，自己经常是在和评判人员的个人推定辩论。

（三） 辩论竞赛中的整体推定与举证责任

对于竞赛辩论的焦点——辩题，评判人员在辩论开始前也可能拥有个人推定。例如在“公益彩券应该停办”的辩论中，评判人员的个人立场可能是支持、反对或保持中立，但为了比赛的公平性，评判人员同样应该排除个人立场。

虽然同样要排除个人推定，不过在整体辩题方面，推定与举证责任的分配方式与单一议题不同。一般来说，整体推定与举证责任的分配有两种主要派别，可以称为“论辩型”与“竞赛型”，前者的主要代表是美国及仿效美式辩论的国家与地区，后者的主要代表则是中国大陆及其他着重辩论活动竞赛型的国家与地区。

论辩型的整体推定与举证责任分配

美国的竞赛活动是论辩教育的一部分，不是为了竞赛而竞赛。因此在设定辩论规则时会参考实质的人际辩论与正式辩论，希望达到教育效果。笔者将美国整体推定与举证责任的分配方式称为“论辩型”（argumentative approach），就是因为它主要是参考推定与举证责任在实质辩论中的运作而来。

前面曾经提到，在个别议题上，很可能出现正反双方都无法举证推翻零推定的状况。这时评判人员应该在此一议题上维持中立立场。举例来说，既然正方无法证明“人天生好赌”，反方也不能证明“人天生不好赌”，评判人员只好在“人天生是否好赌”后面打上一个问号。

但在整体辩题上，评判人员就能者不做了。如果正方没有证明辩题的立场成立，反方也没有证明与辩题矛盾的另一立场成立，评判人员选择维持零推定，那么该由哪一方获胜呢？

由于正式辩论是一种制度化的决策方式，因此不能容许双方都输的。正式辩论解决双方都举证失败的方式是，将推定的利益赋予其中一方，当此种情况出现时，就由拥有“整体推定”的一方获胜，而反对推定——因此担负整体举证责任（the burden of proof）的一方将因此落败。

前面说过，在刑事法庭，拥有整体推定利益的事被控告的一方，必须负起整体举证责任难的则是检察官；而在议会辩论与竞选辩论中，拥有整体推定的是现行政策与现任人选。可以说是一种现状（status quo）推定。

仿效正式辩论的做法，美国的竞赛辩论会将辩题设计成违反现状（against the status quo）的形式（参考资料 3-1）。因此，蒸发就是现状推定的挑战者，也就是整体举证责任大担负者。如果蒸发无力让评判人员对现状推定产生怀疑，评判人员只好维持现状推定——因此由支持现状的反方获胜。

这套由美国辩论学界发展出来的整体推定与举证责任分配方式，因为将推定利益给了反方，经常被质疑为对正方有所不公。

不过“辩论型”的这套做法，虽然在初期给了正方较重的责任，但只要正方在事前有足够准备，能够在开始的发言中就完成“初步举证”（参见本章第三节），撼动了现状推定，责任就将回到反方身上，不至于构成正方的沉重负担。

为了避免因担负整体举证责任而造成正方不利，竞赛辩论的主办单位与评判人员应该采取以下两项配套措施：

- 1、 辩论要有正方来开启，并且由正方进行最后一次发言。这其实是质询式赛制以及新加坡式赛制已经采取的做法。
- 2、 其次，评判人员不应将完成“初步举证”的门槛设得太高。由于多数辩题都具有高度的争议性，挑战现状的难度理当合理范围内才对。

根据美国辩论竞赛的长期统计结果，正方于泛泛队伍在大型锦标赛中的获胜比例是相当接近的（甚至正方还比较高），这至少说明了只要运用得宜，论辩型的整体推定与举证责任分配未必是正方居于先天劣势。

不过论辩型的做法在采用书写两个辩题的双题制下，可能会发生一些困难。关于这一点请阅读者参阅（参考资料 3-2）。竞赛型的整体推定与举证责任分配。

相较于论辩型为了使辩论竞赛在维持公平性的前提下接近实际论辩的状态而费尽心思，竞赛性的拥护者会认为论辩型想的太多了。

竞赛型的看法是，正反双方各自负有各自的责任，必须说服评判人员相信其观点是比较好的。如果双方都无法推翻零推定，评判人员也不必因此就以为维持零推定为裁决结果，而应该退而求其次，从两个“输家”当中挑选一个“相对赢家”，而挑选的标准就是哪一支辩论队伍的整体辩论与表达技巧更为出色。

因此从辩论学的角度来看，这种观点其实是“叙事典范”（narrative paradigm）以及“技巧典范”（skill paradigm）的综合体。此种观点向支持叙事典范的辩论界人士一样，将竞赛辩论当成一种说故事比赛，正反双方相互竞争，看谁提出的故事版本更能说服评判人员。不过当双方故事相持不下时，竞赛型分配又不像叙事典范那样，还是将“哪一个故事更接近当代普遍接纳的故事”考量在内，故事打平之后，它就退回到“说故事”（narrating）的技巧上，用辩论技巧决定胜负。

竞赛型分配方式的坏处是被视为论辩研究核心概念的“推定”与“举证责任”相当程度被忽视了。以竞赛角度来看这么做或许更简单公平，但如果我们将辩论活动视为论辩教育的重要舞台，那么它的教育功能显然因此受到伤害。

参考资料 3-1：违反现状的辩题设计

美国的竞赛辩论通常会辩题设计成违反现状的形式，但是在具体做法上，还是有一些应该注意的事项。

首先，对政策辩题而言，现状指的就是“现行政策”，判定起来比较容易。例如现行法令如果将安乐死视为非法，我们就可以将辩题定为“安乐死应合法化”。

然而，对于非政策辩题，判定上就比较困难了，常见的做法是将特定社会中多数人的信念或态度——即多数人的推定视为现状。例如，如果相信“经济比环保重要”的人比相信“环保比经济重要”的人多，后者就比前者更适合作为辩题。

在非政策辩题上，遍体设计者也可以用政府（当权者）的信念或态度为推定，再由辩题来挑战当局的主流观点。例如“新闻报道比地震救灾重要”的辩题，就与政府认为“地震救灾比新闻报道重要”的态度不同。

另一种更常出现的状况是，事实与价值辩题的现状其实是“零推定”。这时无论以正立场或反立场为辩题都符合了违反现状的原则。例如现状是“人性既非本善亦非本恶”，那么辩题无论定为“人性本善”或“人性本恶”都符合了违反现状的原则。

参考资料 3-2：双题制下的论辩性整体推定与举证责任分配

我在本书中讨论的论辩性整体推定与举证责任分配，主要是以采用单体制的辩论竞赛为对象。对采用明确书写出反方立场的双题制辩论而言，必须就以下三种情况做补充说明。

第一种情况是，双体制中正方辩题支持的是违反现状的立场，而反方辩题支持的则是维护现状的立场。这时单体制下论辩型的推定与举证责任分配方式将可完全适用于双题制。

第二种情况是，双体制之重正方辩题支持的是违反现状的立场，反方辩题支持的也是违反现状的立场。这时评判人员仍然可以参考美国的做法。美国虽然采用单体制，但还是常有反方选择不为现状辩护，而另行挑选一个既不同于辩题也不同于现状的立场。这时美国的评判人员会设法评估正反双方的立场中哪一个“距离现状较远”，然后将推定利益给予改变程度比较“与现状较为接近的一方”。

最麻烦的是第三种情况。就是当正反方辩题均违反现状，又难以分辨哪一者距离现状较远时，例如，如果我们认定“人性不确定是本善还是本恶”的立场是现状，那么无论是正方的“人性本善”还是反方的“人性本恶”都挑战了现状，此时推定要分配给谁，谁又该负担举证责任？这时论辩型的分配方式就遭遇了障碍只有求诸竞赛型了。

三．初步举证与反驳责任

谈完了推定与举证责任，接下来要探讨的是辩论选手必须善尽的第三项关键责任——“反驳责任”。和举证责任一样，反驳责任也可以区分为“单一议题的反驳责任”以及“整体辩题的反驳责任”；而两者又都与另一概念“初步举证”密切相关。我将先分别说明两种反驳责任，以及它们和初步举证之间的关系。

（一）单一议题的反驳责任

前面说过，在竞赛辩论中，最基本的举证原则是“凡主张者须负举证责任”。如果主张者回避或无法完成举证责任，那么推定——通常是零推定就必须维持。那么即使他的对手并

未采取任何回应，这位辩手在这个单一议题上仍将落败。

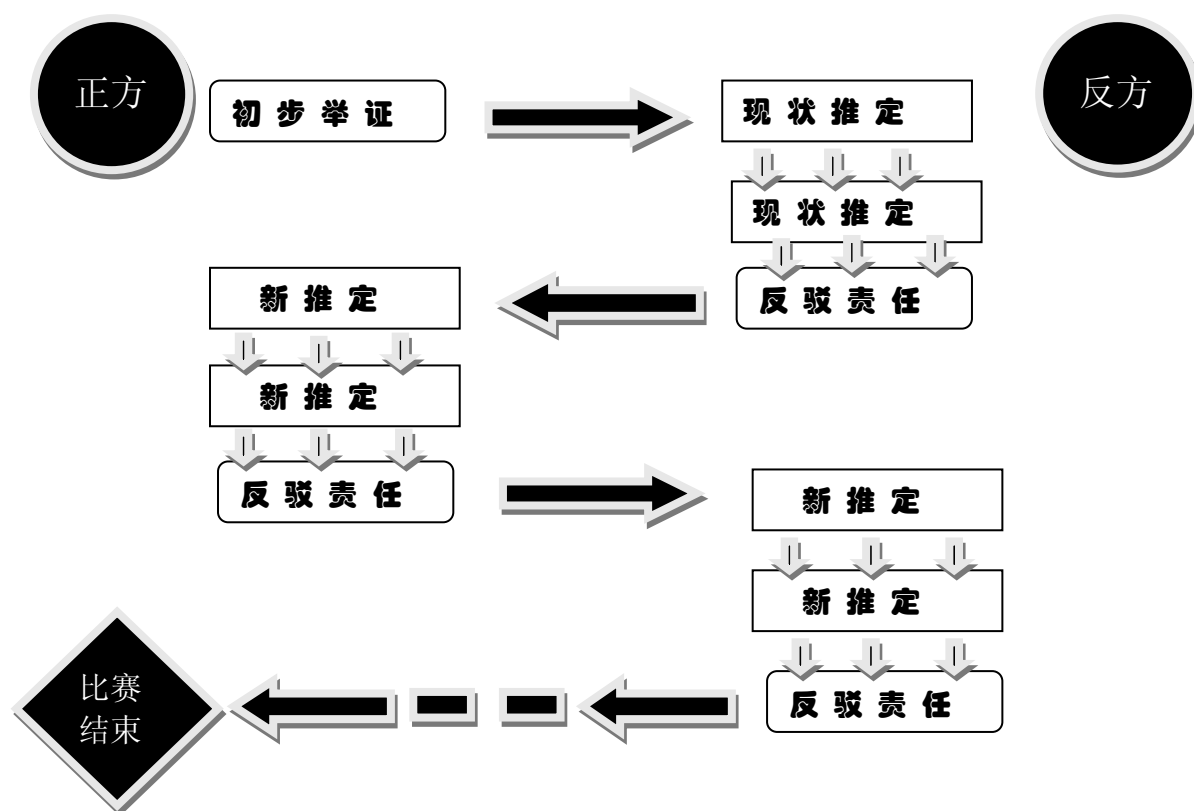
不过，如果这位辩手确实负起了充分的举证责任，也就是完成了基本的、初步的举证，达到使此一议题原有的推定受到摇撼的程度，就等于是 在辩论的战场上插了旗子筑起了一座“碉堡”，此种碉堡一般称之为“论证”（参见第 4 章）。

这样的论证碉堡一旦随着某个队伍初步满足了单一举证责任而建筑起来，原有的推定利益便消失了。这时这座碉堡将在事实上成为新的推定，如果另一个辩论队伍不设法加以摧毁，碉堡就将屹立到比赛最后。从辩论学的角度来看，这种落到对方的新的举证责任，一般称为驳论责任（burden of refuting/refutation）或交锋责任（burden of clash）。

在辩论竞赛中，辩论队伍回应对方论证碉堡的主要策略选择有四种。其中第一种是同意（agree），也就是表示对对方立场的支持，例如“我方也同意人天性好赌”；第二种是忽略（ignore），也就是不理不睬；第三种驳回（dismiss），这是不对碉堡作正面回应，说它并不重要，例如“人性好不好赌与我们的讨论没有关系”。这三种方式都等于是放弃了对论证碉堡的正面进攻，接纳了对方的论证。

要满足单一的反驳责任或驳论责任，摇撼对方的论证碉堡，你必须使用第四种策略选择——交锋（clash），也就是明白表示不同意对方立场，并说明理由。如果你提出的理由不够充分，无力撼动对方，你就未能完成驳论责任，在碉堡争夺战中败北；但如果你透过充分举证成功夺取碉堡，那么驳论的责任又会再度回到你的对手身上。一场精彩的竞赛辩论，就是我完成我的驳论责任，你再完成你的驳论责任，双方你来我往、充分交锋。

不少美国的评判人员甚至认为，在某一辩论队伍完成了特定单一议题的初步举证责任后，对方必须在“第一机会”（first opportunity），也就是质询除外的第一个发言（申论或驳论）事件中与其交锋，才算满足驳论责任。如果在第一机会中选择忽略，就视同接受这项论证。



【图 3-2】完全交锋的竞赛辩论

（二）整体辩题的反驳责任

在整体辩题方面，如果采用的是论辩型的推定与举证责任分配，正方将会是挑战现状的一方，这时正方有责任提出充分的理由来使评判人员对现状产生怀疑。更重要的是，按照美国竞赛辩论的习惯，这个动摇推定的责任，必须在正方一辩的申论中完成。辩论学者借用法律辩论中的说法，认为正方一辩必须再申论中提出所谓的初步举证（*prima facie case*）或“初步成立辩案”。

要完成初步举证，简单的说，就是要提出光靠其自身即能提供采纳辩题之充分理由的辩论方案，这代表着辩手必须在事实、价值与政策辩题的主要“核心议题”上表明基本立场并举出理由支持这些立场。

在正方一辩申论中完成初步举证看起来有些困难。但试想，在对方还没有机会上台说一个字以前，完全由正方一辩自己唱独角戏；而这个独角戏的简单要求是：如果辩论在一辩申论结束时便告结束，正方一辩要能给与评判人员足够的理由来判定正方获胜。

理想上，在一场竞赛辩论中，正方一辩将可以在申论时完成初步举证，这时正方的立场将取代现状而成为新的推定。如果辩论停在这里，正方就将获得胜利。此时挑战新推定的责任便落在反方头上，如果反方能够成功地将“整体反驳责任”或简称反驳责任（*burden of rejoinder/rebuttal*）担负起来，再次使评判人员对正方的立场产生怀疑，这样反驳责任就又回到了正方身上。

除了在单一议题的立场上你来我往，进行“战术”或“战斗”层次的近身肉搏，更重要的是在整体辩题上来回交锋，进行“战略”层次的两强相争。也就是因为反驳责任的你来我往，对延长战线、进行深入辩论而言相当重要，因此也叫“挺进责任”（*burden of going forward*）。

当然，如果正方在一辩申论时就无法完成初步举证，或是在正方完成初步举证后，反方无力完成反驳责任，他们之间的比赛便无法高潮迭起，注定将成为一面倒的态势了。

论证的 使用

一、 断言、主张与议题

- (一) 断言
- (二) 主张
- (三) 议题

二、 认识辩论——图门模式

- (一) 主张、根据、推论
- (二) 佐证、强度、驳论

三、 论证的五大类型

- (一) 举例论证
- (二) 类比论证
- (三) 迹象论证
- (四) 因果论证
- (五) 权威论证

CHAPTER 4

影评人与棒球球评看电影与看棒球的方法和一般人不同。

影评人不仅欣赏电影，同时也解读导演的逻辑手法；球评一面观看球赛，一面分析投手的配球及球队的攻守策略。他们观看电影与球赛时的别具慧眼，是来自他们对电影语言与棒球语言的有数掌握。因此是【内行看门道】。

因此，想从单纯地看热闹成为一个看门道的辩论高手，除了要认识赛制与规则外，更重要的是要掌握辩论的过程，培养快速解读辩论内容的能力，以便在对方提出辩案或发动攻击时，能迅速洞悉其手法与弱点。

怎样才能掌握辩论过程呢？辩论专家的建议是从拆解辩论开始。就像企业想了解某个对手的产品之设计与制作方式，会先将产品买来大部八块一样。将辩论过程为零件也是辩论初学者学习辩论的第一步。

这一章里，我将介绍几个辩论过程的重要零组件。首先是“断言”、“主张”与“议题”；其次是“论证”的要素；最后是辩论的类型。你将发现认识这些概念对人辩论功力的提高有莫大帮助。

一. 断言、主张与议题

担任辩论选手，你的基本责任是上台说话。

“把话说好”牵涉到许多基本的语言能力，你必须能使用正确的语音、掌握足以表达意思的语汇，你也必须懂得语法。如此你上台说出来的话才能成为一个具有沟通能力的“语句”（sentences）。

在辩论中，你的部分语句是为了“礼仪”或“表情”的目的，例如“各位好”、“对方辩友好”、“很高兴有机会参加这项比赛”、“对方辩友你是在太令我失望了”等等，不过可以预期的，你在辩论中表达的多数句子应该都是以“理解”为目的——希望使人相信你所说的是真的，是成立的。这类语句通常以一中名称来代表——“陈述”（statements）。

为讲理而说的语句或陈述又可以分为两大类：一是“什么是真的”（什么）；二是“为什么这个（什么）是真的”（为什么）。例如“我没杀人，我那天到高雄出差了”，“我没杀人”就是“什么”，“我那天到高雄出差了”就是“为什么”。

把与“什么”有关的语句从辩论内容中抽离出来是很重要的。因为这是以讲理为目的的沟通中最核心的要素，这牵涉到三个概念：断言、主张与议题。

（一）断言

在辩论中，辩论选手希望使评判人员与听众相信很多的“什么”，其中有的牵涉某种事实陈述、有的与某种价值判断有关、有的则关于行动方向，例如“核能电厂有辐射外漏风险”、“说谎是不对的”、“你应该出国留学”等。

如果辩手只表达了要大家相信的“什么”，却没有提供“为什么”应该相信，他所发表的陈述就是断言（assertion）。套用辩论学的术语，断言是缺乏证明的陈述，提出者只发表了他的意见，却没有提出支持意见的理由或证据。要知道，光在法庭大喊“我没杀人”，无论喊得多大声、喊了多少次，使人相信的效果终究是有限的，因为这仍是欠缺证明的断言。

断言并不是一定没有使人相信的机会。在人际辩论中。如果断言的是众所周知的事实与经验（大家都相信）、与听众原本相信的事一致（原本就相信），或是断言者具有高度的个人威信（相信你），断言仍可能被他人接受。但在竞赛辩论中，由于评判人员必须将个人意见以及对辩论选手威望的认识排除在判决内容之外，仅考虑双方的发言内容，断言的证明效力便相当有限了。一般而言，只有关于众所周知事实与经验的断言才会被评判人员接受。

在竞赛辩论中，许多辩手习惯以“我们都知道”为前奏来引出断言，例如“我们都知道安乐死是一种尊重生命的制度”、“我们都知道死刑没有吓阻犯罪的能力”等，想以“众所周知”的模样蒙混过关，其实，上述两个陈述都不是众人都知道、都同意的。即使评判人员没有在第一时间察觉，只要对手简单一句“我就不知道”，这位辩手还是面对“为什么”的问题。

（二）主张

虽然断言与主张的形式上都是语句，但有一项根本不同，必须从其他相关语句找线索。断言只有“什么”而没有“为什么”，主张却既有“什么”也有“为什么”。如果辩手不懂表达了某项意见，也提供了证明这项意见的证据或理由，他所发表的陈述就成为一个主张（claim）。简单地说，主张就是我们透过讲理希望使人相信的结论。

和辩题一样，主张也可以依据其表达看法的事态类型，区分为事实主张、价值主张与政策主张。事实主张宣称某种客观现象存在；价值主张宣称某种主观价值判断；而政策主张鼓吹某种行动。

在一场竞赛辩论中，每个队伍都会发表许多主张。主张不是彼此孤立的，多数主张都是用来支持其他主张的，因此构成一个紧密的逻辑架构。不同的主张可能位于不同的逻辑楼层。有的主张楼层较高，有的主张则楼层较低。

其中逻辑层次最高——即最“上位”的主张就是辩论队伍有关辩题的立场。例如在“公益彩券应停办”的辩论中，正方在辩题上的立场就是“公益彩券应停办”。为了证明此一立场，正方会提出许多理由，这使的“公益彩券应停办”是一种主张而非断言，因为在被问到“为什么”时，正方辩手会提出“公益彩券破坏社会风气”及“公益彩券未能照顾弱势”等两个理由。

“公益彩券破坏社会风气”及“公益彩券未能照顾弱势”虽然是用来支持辩题立场的理由，但它们本省也余姚其他证据或理由支持，否则就成了断言。这时正方辩手如果提出“媒体报道许多人翘班买彩券”以及“研究指出公益彩券多数是穷人在输钱”等两项证据，则这两句话也是主张，只是它们的选择楼层更“上位”而已。当然接下来“媒体报道许多人翘班买彩券”以及“研究指出公益彩券多数是穷人在输钱”也可以被检验一下其背后是否有理由支持。

上一章提到三种辩题的层级关系，也跟这里说的逻辑层次有关。在辩论中，你将发现上位的政策主张常常必须以来下位的价值主张来支持，而上位的价值主张则要靠下位的事实主张来支持。

因此，在竞赛辩论中，双方是用许多主张来构筑一个逻辑的金字塔。这个金字塔的梁柱中藏着愈多的断言，其基础就愈空虚；要构筑稳固的架构，靠的是说话的根据，靠的是出吃主张。

（二）议题

了解了断言与主张后，“议题”便不难理解了。所谓议题（issue）指的是正反双方在辩论中持不同立场的问题，例如在“核能电厂是否安全”的问题上，正反主张是“核能电厂安全”（正立场），反方主张是“核能电厂不安全”（反立场），则双方的主张（或断言）都是将围绕着“核能电厂是否安全”的话题进行，而议题指的就是这个交战的核心——“核能电厂是否安全？”。

要形成议题，不一定非要靠正立场反对反立场，正立场对零立场同样可以形成交战核心，例如正反主张“核能电厂安全”（正立场），反方可以表示质疑的方式来与其会战：“是吗？请对方提出证明”（零立场）。

由此可见每一个议题都涉及支持、反对和不支持等三中基本立场。

当然问题经常不是那么简单的。如果正方主张“核电厂安全”，反方可能拒绝采取任何立场，而提出“请对方说明何谓‘安全’”，这时正方便有责任将安全定义清楚。当然双方在“安全”定义的议题上，还是可能采取不同的立场。

理性辩论的一项重要原则是，辩论双方都能锁定同一议题进行辩论。如果反方主张“核电厂不安全”，正方却说“台湾需要电”，双方就不是在辩论同一议题。有时双方看似在辩论同一议题，其实议题在其中被偷偷转换了，例如双方原来在辩论某位行政首长做得好不好，因此议题是某位行政首长“施政表现是否称职”，这位首长的支持者竟以“他真的打从内心对人民好”，就是将“市政表现是否称职”的议题偷换成了“内心是否对人民好”。

在辩论中，议题自身必须保持前后一致，符合逻辑学所说的“同一律”（law of identity），不能一下辩这个，一下辩那个，使辩论失去焦点。

在辩论中，可能成为议题的话题未必真的会成为议题（Rieke & Sillars, 1993）。例如“死刑应废除”的正方提出“刑罚教育犯罪者的功能非常重要”，反方可能表示同意，只不过他们相信“刑罚吓阻犯罪的功能比教育犯罪者更为重要”，那么“刑罚教育犯罪者的功能是否重要”就并未成为双方辩论的一项议题，“刑罚吓阻犯罪的功能比教育犯罪者更为重要”才是真正的交战点。

和主题一样，议题也有逻辑楼层高低的不同。在不同楼层的议题中，辩论学最感兴趣的是位在辩题之下（辩题是最上位的议题），却比所有其它议题都上位的争论焦点。他们试图解答：有哪些主要议题是大部分辩论都会涉及到的呢？这种多数辩论都会遭遇的主要议题，就是辩论学上所说的“核心议题”。

美国的辩论教练员在知道辩论手准备时，经常透过“核心议题”来强化准备的效率，因为核心议题预测辩论中可能议题的准确度比盲目的猜测要高。我们在下一章介绍核心议题的具体内容。

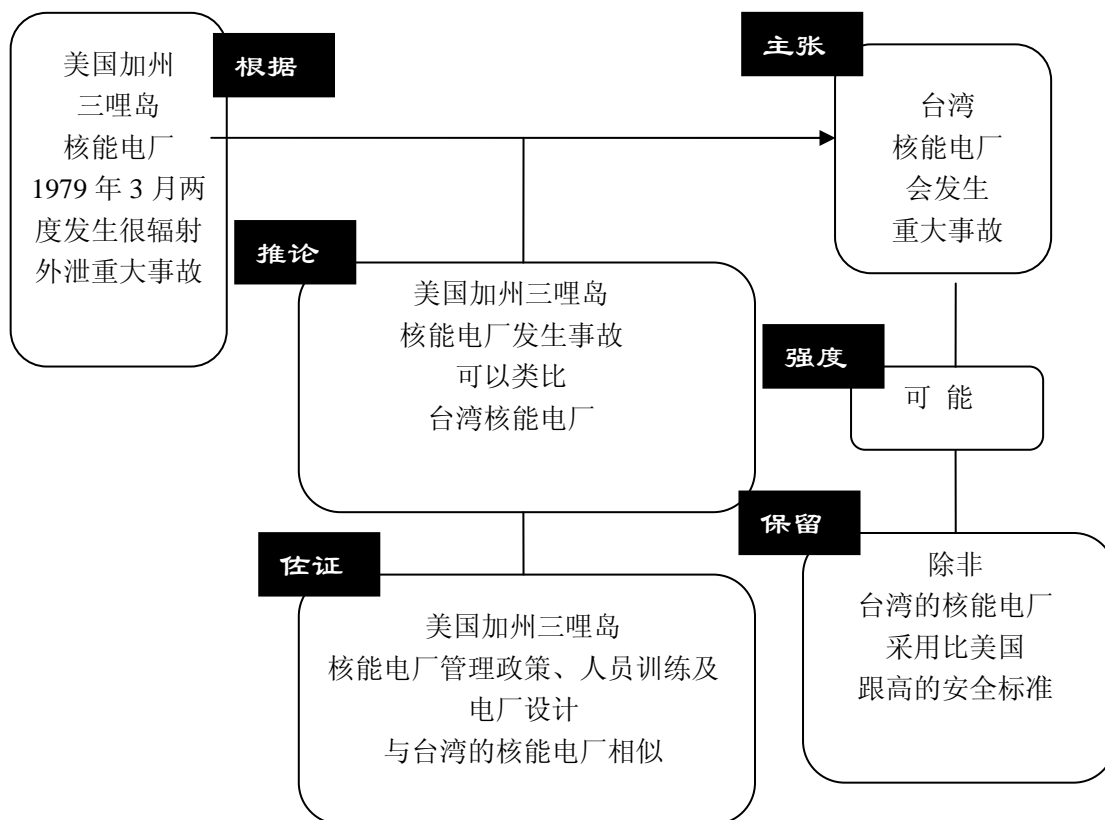
二． 认识辩论——图门模式

现在你已经比阅读本书以前懂得更多的辩论术语。你知道辩论是在特定议题上采取立场或主张，与持有不同立场或主张的人交锋，而且你知道主张与断言不一样，主张的背后要有证据或理由来支持。因此辩论学中最关键的一个概念——论证，可以在此时登场。

当你提出对于一项议题的主张，并且提供支持主张的理由，也就是既有“什么”也有“为什么”，你就是提出一个论证（argument）。在辩论中，所谓的立论经常就是在提出论证，所谓的驳论经常就是在拆解对方的论证，或是提出另一个论证来取代对方的论证。

论证在传统是逻辑学关切的课题。因此带开中文辩论著作，多数是从逻辑学角度切入的。但是对辩论学文献有一定认识的人都知道，二十世纪中期左右，几位欧洲的思想家对形式逻辑在分析辩论行为上的适用性提出挑战（Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1969; Toulmin, 1964）。受到他们的影响，多数的辩论学在探讨论证时，都放弃了传统形式逻辑的分析架构，改采由英国哲学与辩论学家图门（Stephen Toulmin）所提出的图门模式（Toulmin Model）【图 4-1】。

根据图门模式，论证是有六项要素所构成，分别是主张、根据、推论、佐证、强度与保留（Toulmin, 1964; Toulmin, Rieke, Janik, 1984; Rieke & Sillars, 1993），其中前三项是所有论证都具备的基本要素，后三项则可以在比较困难的论证中发现。



【图 4-1】 图门模式的六项要素

（一）主张、根据、推论

论证第一项要素是主张（claim），有可以称为“宣称”，主张是提出论证的人希望他人相信的陈述，也就是“什么”的部分。要有效分析辩论过程，首先要能明确指出主张何在。在建构己方论证与解构对方论证时，辨手应该设法回答：什么是这个论证希望建立的？例如“我国应继续与建核能电厂”的辩论中，“核能电厂可能发生重大灾难”就可能是反方希望说服评判人员接受的一个主题。

论证第二项要素是根据（ground），或是图门经常使用过的另一个名称——“资料”（data）。根据是提出论证的人希望他人相信其主张的依据。根据可能是某项事实、研究报告、统计数字、专家报告、我们与对方先前达成的共识，或是其它主张。例如“我国应继续与建核能电厂”的辩论中，“美国三哩岛发生核能灾难”的例子就可能被用来作为“我国核能电厂也可能发生重大灾难”的根据。

根据只是证明主张成立的“为什么”当中的一部分，要证明主张成立，除了根据以外，经常还需要一个将根据与主张串联起来的合理过程。这个过程就是论证的第三项要素——推论（warrant），或者直接译为“保证”。例如如果某位辨手以“美国三哩岛事件”为根据，来证明“我国核能电厂也可能发生重大灾难”，两者之间的逻辑桥梁将是：“美国发生，我们也会发生”。

因此证明主张成立的“为什么”经常包括根据与推论两部分。虽然在辨手的发言中，经常将推论隐藏起来，并不明白呈现，不过这个藏起来的部分往往就是论证发生问题的主要来源。因此每位辨手都应该培养迅速体察对方推论，并即时提出挑战的能力。我们将在后面对如何破解推论的瑕疵作更深入的描述。

（二） 佐证、强度、驳论

前面提到的三项要素是所有论证中都找得到的，无论是不是明白的在话语中呈现，接下来这三要素就未必使所有论证都有的了。

论证的第四项要素是佐证 (backing)，也可以直译为“补强”。最常见的一种佐证是。当论证提出者预期自己的推论过程可能遭遇到对方挑战，为了补强论证二提出的证据或理由。因此佐证的来源可能与根据十分相似，包括事实、统计、专家意见等等，只是两者在论证中扮演的功能并不相同。

例如“应继续与建核能电厂”的论证中，为了预防对方对“如果美国核能电厂会发生重大事故，台湾的核能电厂当然也会发生重大事故”的推论提出质疑，反方辩手可能提出证据说明“两地核能管理政策、管理人员与电厂设计十分相似”。这时这份证据就是论证中的佐证。

因此佐证可以说是一种论证中的论证；它等于是以论证作为一主张的一种根据。

许多论证可能拥有的一项要素是强度 (qualifier)，指的是论证提出者在论证中所呈现出来的对主张成立的信心。强度通常展现在两方面：(1) 适用范围——主张适用对象的涵盖范围越大，强度越高；(2) 可能高低——主张的成立被赋予更高的概然性 (probability)，强度越高。在语言表现形式上，论证的适用范围可能从所有、大多数 (部分)、多数、部分、少数到极少数；论证的可能高低则从一定、极可能、很可能、可能、有可能，一直到有些微可能。

由此可见，当辩手主张的是“核能灾难将会发生在‘所有’核电厂，而且‘一定’会发生”时，他提出的将是强度极高的主张，因此证明的难度也就相当高。不过，如果主张“核能灾难将会发生在‘部分’核电厂，而且‘有可能’会发生”便足以达成效果，辩手也未必必要向过高的强度挑战。

部分论证可能包含的另一项要素是保留 (reservation)，或是图门曾经用过的另一个名称“驳论” (rebuttal)。如果论证提出者意识到某种例外情况的出现，将可能影响到论证的可信度时，经常会透过“除非” (unless) 一词主动将例外情况纳入论证中，因此保留也可以译为“但书”。例如“应继续与建核能电厂”的论证中，反方如果以“美国三哩岛事件”来论证“台湾核电厂也可能发生重大灾难”，一项可能的保留是“除非我国将采用比美国更加严格的安全标准”。

你可能会感到好奇，为何论证提出者要自暴其短，自行提出论证可能的例外状况呢？有时这是为了“先发制人”，在对手可能发动进攻前先下手为强，经常可以降低对手进攻的效果，因此反而强化论证，也有时跟在“除非”会面的是鲜少发生的状况，例如“如果十点有人在咖啡厅理看到他，他是不可能在十点半到公园杀人，除非他会飞”，因此保留反而强化了论证成立的可能。

辩论文献选读

立论的方法

根据奥瑞刚州立大学的奈普 (Trisha Goodnow Knapp) 及波特兰社区学院的葛利略 (Lawrence A. Galizio) 两位辩论专家的建议，在辩论中提出论证——即“立论”可以依循四个重要步骤，分别是提出、说明、举证、作结。

1. 提出 (state)：以简单明了的方式说出你的主张，例如“我们认为政治任务是欠缺诚信的”
2. 说明 (explain)：说明是提出主张的原因或呈现论证的推论基础，例如“观察 25 年来的政治人物言行，我们可以找到数不清的案例来证明政治人物的诚信为何是不可信的”
3. 举证 (support)：提供证明主张的明确证据，例如引用报纸、报道的几个政治人物言行不一的实例。
4. 作结 (conclude)：为论证收尾，并且说明论证在整个辩论方案中的影响效果。例如“既然政治人物缺乏诚信。任何一政治人物诚信为基础的法案也不会达到效果”

来源：Knapp, T.G & Galizio, L.A (1999) Elements of parliamentary debate. A guide of public argument New York Longman.

三. 论证的五大类型

了解论证的基本要素之后，接下来我们要来谈谈论证的几种常见类型，以及不同类型的论证经常出现——因此必须加以验证的可能弱点。如果你是论证的提出者，应该透过自我检验防范对手可能对你的论证提出的攻击；如果你是论证的挑战者，也可以用这些检验原则来检验对手的论证，以找出其中之瑕疵。

参考辩论学者的意见，我们可以依据论证所运用的不同“推论”方式，找出最常见的论证类型，分别是“举例论证”、“类比论证”、“迹象论证”、“因果论证”与“权威论证”（Rieke&Sillars, 1993; Toulmin, Rieke, Janik, 1984; Zarefsky, 1996）

（一） 举例论证

如果你试图透过举出一个或许多个例子，来证明多数类似事例间存在者某种通则，也就是设法“以个案证明通案”时，就是在使用举例论证(argument from example)或“举例推理”(reasoning by example)。

我们在学术研究报告中，经常见到过程严谨的举例论证。研究者先从某具体界定的“母体”(population)中，透过随机抽样或其它科学程序找出一定数量具有代表性的“样本”(sample)，再对样本进行研究，最后则以对样本研究所获得的结果来对母体进行推测。民意调查使用的也是类似的推论统计方法。因此，当辩论选手引用了透过此类方法取得的统计数字或研究发现时，也等于是用到的举例论证。

辩手在辩论竞赛中更常使用到的举例论证，通常不像统计数字或研究报告那样举出大量的个案，但或许正因为列举的个案数量较少，因此对个别例子的描述较为详细，经常可以发挥更大的证明效力。例如在辩论“安乐死应合法化”时，正方辩手可能举出部分植物人病患及家属的例子，来论证“植物人病患及家属承受极大照料压力”；又如在“应设立赌博特区”的辩论中，辩手可以透过全世界赌博特区经营的成功个案，来论证“赌博特区能为城市获得可观经济收入”的通案。

下面是另一个举例论证的成功适用。在辩论“人类和平共处是可能实现的理想”时，一位正方辩手这么表示：

我想，现在象征冷战的柏林墙已被拆除，而华约北约也有军事集团转为政治集团，这不正是在说明东西方关系走向缓和吗？

因此“柏林墙拆除”、“华约北约组织转型”以及“北大西洋公约组织转型”者三个个案都被用来作为证明“东西方关系走向缓和”的根据。

举例论证的检验

检验举例论证的方式很多。你可以查证一下所列举的个案是否正确。柏林墙真的拆除了吗？华约北约是否真的已经转型，根据发生的可能性还是有的。

不过最主要的检验对象是“推论”的部分。举例论证要符合辩论学者所建议的理性论辩原则，它的推论过程不能只是“个案说明通案”，还必须符合三项条件。

首先，个案要能证明通案，个案的数量必须足够。因此举例论证的第一项检验规则，就是“举例数量必须足够”。但要举多少个案才算足够呢？一般而言，如果对方并未拿出例外来挑战你的通案，那么两、三的例子通常就足够了。不过，如果希望证明的主张强度很高，或是你的主张与评判人员已知的事实或经验相去甚远，那么就需要更多的例子来支持。假使你要证明“大部分性暴力犯罪的女性被害人，都会在侦讯过程中充分合作”，不仅违反一般

人的认识，你的强度也是以“大部分”为目标，手上若没有三、五个例子或是某种统计数字，恐怕难以服人。

其次，个案要能证明通案，所举出的少数个案必须与未举出的多数个案类似，因此能够反映未举出个案的状况，这就是所谓的“代表性”。因此举例论证的第二项检验规则就是“所举事例必须具有代表性”。如果在调查“大学生是否满意自己所选择的学校与科系”时，只询问国立大学学生而不问私立大学的学生；或是在论证“死刑遭到大部分民众反对”时。列举出的反对意见大家都来自“人权团体”，就可能出现了所举个案缺乏代表性，因而无法反映通案的状况。

最后，除非你要论证的是涵盖范围包括所有对象——即逻辑学上所说的“全称”（universal）主张，否则必须存在着例外，也就是与个案不相符的个案。正因为如此，你不必担心例外将会重创举例论证的效力，只是例外的数量不能太多，而且你最好能说明它与其它个案有何不同故无法反映。例如在有关东西方冷战关系缓和的论证中，辩论选手必须说明在东西方和解的大趋势下，例外状况很少（如美伊战争），而且例外状况纯属特例，并不具有代表性（如美伊冲突是海珊的个人因素所造成）。

（二） 类比论证

当辩手试图透过比较两个相似的事物，并基于两者之间的相似性，主张其中之一成立时，另一事物也将成立，也就是“用甲案证明乙案”时，就是在使用类比论证（argument from analogy）或“类比推论”（reasoning by analogy）。

虽然世上的大小事物从某种角度来看都是独一无二的，不过人类还是经常根据事物相似属性来将其分门别类，类比论证就是以事物的相同面为出发点。在使用类比论证中，辩手便是基于某些甲案与乙案可被认知的相似属性，将两者视为相似的事物，因此在甲案身上成立的事，在乙案身上也可能成立。而且通常甲案是听众比较熟悉的，于是可以帮助建立听众比较不熟悉的乙案。

许多国家的法律辩论制度中，都有类似“援引前例”（stare decisis）的规定，如果过去会有与眼前案件相近的案例时，要求法官应该参考先前判例来进行裁决，这等于是将类比论证的运用制度化了。

类比论证在竞赛辩论中也是很常见。举例来说，在“应设立赌博特区”的辩论中，某位辩手如果从“美国赌城拉斯维加斯的平均犯罪率并未比美国其它城市高”，推论到“台湾设立赌博特区的城市犯罪率应该不会高于其它城市”，就是在使用类比论证。又如在 2001 年国际大专辩论会中，一位正方辩手在辩论“以成败论英雄是可取的”时。便提出以的论证：

有可取之之处就等于这个东西是可取的吗？对方同学的西服上也有白色的地方就是胸前的校徽，可是我们能说过对方同学西方就是白色的吗？

这是一个典型的类比论证，其中“甲案”是“西服上有白色校徽不等于西服就是白色的”，而乙案则是“一个人有部分可取之处不等于他是可取之人”。

在使用事实与价值辩题的非政策辩论中，有一种类比论证相当常见，称为历史类比（historical analogy），也就是“以史为镜”，有历史事件和情境来预测当前的发展结果，例指出“孙中山先生革命十次才成功，我们不过失败了两、三次，怎么能不继续努力呢”，就是历史类比的运用。

研究类比论证的学者经常将类比区分为“同伦类比”（literal analogy）与“不伦类比”（figurative analogy）两种（Rieke & Sillars，1993）。前者是以“相对上”属于同类事物来进行比较——例如赌博特区类比赌博特区、社会行为类比社会行为；后则是以“相对上”类

别相差甚远的事物来进行比较——例如从“弹簧遭遇较大压力将会产生较大的反弹”推到“成绩差的学生与好学生同班会比成绩相似的学生分在同班获得更多的进步”就是不伦类比。同伦类比的证明效力比不伦类比要求来得高。

不过，同伦类比与不伦类比间的区分仍然有许多灰色地带。例如以国家比国家虽然可以说是同类比较，但是如果被拿来作类比的是政治、经济、社会状况相差悬殊的已开发国家与未开发国家，是否仍属同伦类比呢？这就见仁见智了。

许多辩论学习者经常会将类比与“比喻”（metaphor）弄混、简单的区别是，类比是一种论证，旨在证明某事成立；但比喻是一种修辞手法，旨在增进理解。如果某人引用《意林》的话，强调“人之性如水焉，置圆则圆，置方则方”，这时他并不是在用水的特性来对人性作类比论证（因此是“水这样，所以人应该这样”），而是在了解人性之后，以水的特性加以说明（因此是“人就像水一样”）。

类比论证的检验

同样的，在检验类比论证时，你应该先查证一下所提出的“甲案”是否正确。如果“美国赌城拉斯维加斯的平均犯罪率并未比美国其它城市高”的根据不正确，那么无论类比的品质如何，该论证的可信度就出现了问题。

如果根据是正确无误的，那么检验的重点就在推论过程上。类比论证要符合辩论学者所建议的理性辩论原则，他的推论过程不能只是“甲案证明乙案”而已，还必须符合两项检验条件。

首先，类比论证要具有证明效力，基本条件是“被用来类比的甲案与乙案必须尽量相似”，或至少必须是从某种合理标准来观察下的“同类”事物。甲、乙两案之间的相似性越相似之处越关键，也就越能使人相信类比论证试图证明的主张。类别差异很大的事物或许可以用来作为比喻使用，但当作类比则将成为“不伦类比”，其证明效力是不高的（Ziegelmüller, Kay & Dause, 1990）。

请注意甲案与乙案是要“相似”，但不必“相同”，因此甲案、乙案具有部分差异是不会摧毁类比论证的。所以类比论证的第二项检验标准也很重要——“甲案与乙案的差异不能发生在关键事项上”，意思就是说，两件事物的差异不能与类比的重点有所关联。举例来说，当我们用美国拉斯维加斯来类比台湾的赌城时，两个赌城的地理位置差异未必会伤害类比效果，除非对手能证明地理位置的差距影响了类比的重点——犯罪率高低。

（三） 迹象论证

另一类经常在辩论中出现，但很少被传统辩论书籍提及的论证类型，是所谓迹象论证（argument from sign）或“迹象推理”（reasoning by sign）。这是透过某些观察到的迹象或征候，来说明迹象背后存在着更大的现象或状态的论证方法。套用常见的“冰山一角”说法，迹象论证可以说是一种“用一角证明冰山”的论证。其推理基础是——根据过去经验，只要观察到水面上的“一角”，水下面藏着的那个巨大“冰山”就是可以推测的了。

迹象论证在法庭辩论中十分常见。如果法庭无法找到判审某位嫌犯十分从事犯行的“直接证据”（direct evidence）。可能会依赖某些“间接证据”（circumstantial evidence）作为判决依据。例如某位抢嫌在枪案前几天对有人说他将“干一票大的”、案发时他无法举出不在场证案发后他逃避警察临检并在赌场大肆挥霍……，虽然上述迹象没有任何一个可以直接证明犯行，但往往足以使法官或陪审团相信，这些“一角”足以证明犯行的“冰山”确实存在。

医学也是高度依赖迹象推论的一个领域，医师对疾病的判定往往是根据不同迹象——发烧、腹泻、头痛、疲倦等来作为的。在“非典型肺炎”（SARS）流行时，医疗人员也是透过发烧、干咳、身体酸痛等迹象来判断疑似病例。另外想经济学者以失业率及通货膨胀作为经

济景气的指标，也是迹象论证的例子。

对大多数人来说，迹象是否真能透露某种背后存在的现象，与常识和经验有密切关系。某些迹象与现象的联结关系是人人皆知的，例如“一叶知秋”、“蛛丝马迹”、“外头行为反映内在情绪”、“互动冷暖反映内心态度”、“是否具有公德心反映人民文化素质”等，不需要另外加以证明。但又些迹象与现象间的联结则需要辨手提出例证来加以建立，换句话说，此类迹象论证的“推论”需要补强和佐证。

竞赛辩论中也不难找到迹象论证的运用。例如在“死刑应废除”的辩论中，正方主张无期徒刑的受刑人必须在改过后才能假释出狱，反方很可能会质疑出狱者未必真的改过了。这时正方经常会以受刑人的人际互动、心理测验分数，以及心理辅导人员的访谈等迹象来论证他已经改过向善了。

迹象论证最广泛的使用是在辩论事实辩题——特别是过去的事实辩题时。例如要论证“慈禧太后会让义和团闹大，是明知其为假，蓄意借刀杀人而非真的信以为真”的历史观点，支持者便需要举出慈禧明知义和团是骗局的种种迹象。

迹象论证的检验

检验迹象论证前，同样先要弄清楚根据的可靠性。是否有证据显示迹象真的被观察了呢？如果迹象的出现与否都仍有疑问，用迹象来进行的论证当然是欠缺可靠性的。

若是真是可观察的迹象，那么“一角”是否能证明“冰山”，至少还要通过一下三项检验。首先，你要证明迹象与现象之间存在着可靠的伴随关系。这一方面是要说明迹象能反映某种现象，二方面则是要排除迹象代表其它现象的可能。举例来说，受刑人良好的狱中表现，为何能代表他真的改过向善，而不是说他的伪装功力更上一层楼呢？发烧为何能反映感染“非典型性肺炎”（SARS）。而非一般感冒？

正因为许多迹象都不只反映了一种可能现象，因此迹象论证最好能符合第二项检验标准：“可观察到的某种现象的许多迹象”。如果同时有许多种迹象指向某种现象的存在，迹象论证的可信度将大幅提高，像是受刑人不只是表现良好，还通过催眠与心理测验等科学检验；病患不只是发烧，还同时出现许多“SARS”症状。

最后，如果除了显示某种现象存在的迹象，还可以同时观察的部分显示该现象不存在的迹象——即例外迹象，他将伤害迹象论证的效力。因此迹象论证的第三项检验标准就是“没有矛盾的迹象，或是矛盾的迹象可以解释”。作为迹象论证的提出者，你必须说明为何或有看似矛盾的迹象出现，你说某人改过向善了，为何还有他近日与人发生肢体冲突的记录呢？你说某人是“SARS”的疑似病例，为何他没有出现咳嗽的症状呢？

（四） 因果论证

在迹象论证中，我们要证明的主要是两件事物间的相关性，并不涉及因果关系的问题。要知道，就算两者经常伴随出现，最多只显示了它们可能有某种关系，但距离证明因果关系还有很长的距离。如果辨手不只希望证明两件是相关，还希望建立两者之间的因果关系，就会运用到因果论证（argument from causality）或“因果推理”（reasoning by causality）。

运用因果论证时，我们有时关心的是某种因将导致某种果，因此主张“前因带来后果”，例如“你不念书，期中考试会不及格”。有时我们关心的则是某种果是有某种因所造成，主张“后果来自前因”，例如“你期中考试不及格，我想是因为你没念书吧”。这两种主张虽然方向不同，都是以“前因导致后果”或是“甲事导致乙事”为论证目标。

要将“甲事”与“乙事”串联起来，说“甲事”是前因，而“乙事”是就“甲事”的后果，需要提出一些根据。而在根据与主张中间所反映的就是因果论证的基本推论过程。要善用因果论证，认识这个推论过程是很重要的。

参考辩论学者所建议的理性辩论原则，要让人相信“甲事”与“乙事”间具有前因后果的关系，需要证明至少四点“（1）甲先于乙、（2）甲能导致乙、（3）甲、乙紧密相伴，而且（4）能够排除其它前因后果。

首先，“甲事”与“乙事”要有因果关系，甲必须先于乙。让我们以某个教练和他的球队为例子。如果这位教练在接任职位前球队就是个烂队，只要他上台后球队战绩没有变得更烂，你就很难说他是造成球队这么烂的原因，最多是他未能有所改善而已。

其次，“甲事”与“乙事”要有因果关系，甲必须能导致乙，也就是甲导致乙的过程是可以解释、可以理解的，如果某位教练确实在球队战绩变差之前到任，你还要证明他究竟做了什么，才导致球队变差的后果，是任用私人呢？还是不够投入？或是专业不足？

另外，“甲事”与“乙事”要有因果关系，最好能证明甲与乙长期紧密相伴，这一方面要证明“有甲就有乙”，二方面要证明“没有甲就没有乙”。

有甲就有乙就是所谓“求同法”（agreement），也就是设法证明在相同的果中，都可以找到类似的因（Toulmin, Rieke, Janik, 1984）。如果你能证明只要被这位教练带过的球队（有甲），战绩就会变差（有乙），就显示两者关系密切。

而没有甲就没有乙是所谓的“求异法”（difference），也就是设法证明只要原因不出现，后果就倾向与不出现。如果你能说明在 某位教练离开了某些球队后（没有甲），他们的战绩就有回升了（没有乙），就显示两者关系密切。

值得注意的是，在多数辩论中，要证明“有甲就‘必然’有乙”（套用逻辑学用语，这时甲是乙的“充分条件”）或是“没有甲就‘必然’没有乙”（这时甲是乙的“必要条件”）将很难做到。但辩手还是应该可能证明“有甲‘经常’有乙”，或是“没有甲就‘经常’没有乙”，来强化两者的因果关系。

最后，要证明“甲事”是“乙事”的原因，最好能排除同样可能造成“乙事”的其它原因；同样，要证明“甲事”会带来“乙事”的结果，最好能排除“甲事”可能造成“乙事”以外的其它结果。当其它的可能都被排除以后，剩下的因果关系也就可以更相信了。举例来说，如果除了教练以外，某个球队无论球员素质或经营状况都很好，找不出造成球队战绩变差的其它原因，就强化了你希望建立的因果关系，这就是一般所谓的“排除法”（residues）。

因果论证的检验

上面提到了建立因果关系必须设法证明的四个条件，在辩论中，同样的方法可以用来检验因果论证的品质。如果你是因果论证的提出者，应该尽量让你的论证过程符合这四项检验标准。

而如果你是因果论证的挑战者，者四项标准也很有参考价值。要摧毁因果论证，你可以反向操作，如果能证明：（1）甲并未先于乙、（2）无法解释甲如何导致乙、（3）甲、乙之间欠缺紧密相伴的关系，以及（4）无法排除其它因果，便经常可以有效拆损因果论证的效力。因此，如果你是那位被归罪的倒霉教练，可以采取下列方式为自己辩护：

1. 在我到任之前，球队的战绩就已经是联盟中垫底的了，不是我来了才使它成为一支烂队{甲并未先于乙}
2. 认为我是造成球队战绩不佳的人，并没有办法说明我到底做错了什么{无法解释甲如何导致乙}
3. 过去有好几支球队因为我的加入而大幅提升战绩，也有几支我离开后战绩就大幅滑落{甲、乙之间欠缺紧密相伴的关系}
4. 对一支主力球员相互排斥、不听教练指挥的球队来说，战绩当然会很难好得起来{无法排除其它因果}

比起其它四种类型的论证，因果论证可能是难度最高的一种，考验者辩论选手的思维是否清晰，以及是否能透过清楚的辩论来加以呈现。

（五） 权威论证

我们要讨论的最后一种论证类型是说的权威论证（argument from authority）或权威推理（reasoning by authority）。权威论证是由来源的权威性与可靠性来决定可信度的论证。由于现代社会分工日趋复杂，我们在许多领域中都必须依赖专家的意见，这使权威论证的使用无法避免。

权威论证的推论过程是：由于权威人士在某个领域中的专业背景与训练，因此他们所发表的 可以用来提升主张的可信度。

权威论证在人际辩论与正式辩论中都相当常见。许多正式辩论会将担任证人的人依背景区分为“专家”与“非专家”，并赋予专家证人的证词更高的可信度。例如在法庭辩论中，专家证人（鉴定人）被允许发表意见，如“我认为他是典型的精神分裂者”，但非专家证人则只能报告观察事实，如“我看见他的说话方式与正常的他不一样”。而在议事辩论中，也经常举办“公听会”听取专家对案件的意见。

学识界是使用权威论证最频繁的地方。学者所撰写的书籍与论文，如果完全根据个人意见，缺乏参考权威人士的意见，其作品的学术价值将遭到质疑。

权威论证在竞赛辩论中也很常见。例如在辩论“公益彩券应停办”时，某位辩手指出：“中经院的研究员胡惠玲表示，彩券并不具有实质的生产力”。又如在 2001 年国际大专辩论会中，主张“金钱是万恶之源”的辩手指出：

面对金钱造成的骇人听闻的一切，如果对方同学还能告诉大家钱不是万恶之源的话，我只能用巴尔扎克的一句话来与对方同学共勉：金钱无孔不入的渗透我们的社会中，他控制了政治、控制了经济、控制了法律、控制了道德，当我们的一切都为金钱所控制的时候，我们将何去何从？！

辩论文献选读

权威人士的条件

根据图门（stephen Toulmin）、瑞奇（Richard Rieke）与詹尼克（Allan Janik）等人的建议，我们所引用的权威人士具有越多的下列条件，他的意见可信度也就越高：

1. 咨询充分，这位权威人士在近期内仍充分接触与论证主题有关的咨询。
2. 身份明确，我们在引用权威人士时明确指出他的身份，而非以“某位专家表示”含混其词。
3. 资历完整，权威人士在讨论主题方面拥有足够的教育程度、专业训练或实务经验。
4. 权威公认，权威人士的权威性为同领域的其它专家所公认。
5. 杰出表现，权威人士的过去表现获得尊敬。
6. 崭新即时，权威人士的专业经验是近期取得的。
7. 参酌异见，权威人士能够将个人意见与其它不同意见专家的意见作比较。

来源：Toulmin,S.E;Rieke,R.D,Janik,A.(1984). An introduction to reasoning (2nd ed). New Yorlc Macmillan,P.231

由于可以被视为权威的人数量很多，再加上权威意见的应用范围相当广泛——权威意见可以用来证明某项事实、拥护某项价值，或是鼓吹某种行动。为了避免权威论证在辩论竞赛中遭到滥用，辩手必须注意两方面：一是权威的资格问题，二是权威意见的引用方法。

首先是权威的资格问题，并不是所有有名望、有权力或有专业的人都可以是所有议题方

面的权威。在资格方面，权威人士至少必须符合三项条件：（1）具有足够的专业背景，包括受过某种专业训练，或是具有丰富的实务经验；（2）其发言是可靠的，包括发言引用自可靠来源（如这位权威的著作或论文），而且其发言没有利益冲突问题；以及（3）发言的议题并未超出其专业范围之外。

其次是权威意见的引用方式。在运用权威论证时，许多辩手采用的是最简单、也最不精致的引用方式——“某位专家发表某种意见，因此某种意见是对的”。这在表明上虽然具有论证形式，但其实他的根据是以“专家断言”为基础的。在被问到“专家为何这么说”时，辩手往往以“我也不知道，反正专家就是这么说的”加以回应，十足的断言态度。

于是在部分辩论竞赛中，权威论证被批评为是一种“特权式的断言”，只因为发表断言的具有某种权威的资格，其断言就可以被接受，但辩手的断言却不被采纳，令人心生不平，甚至有人建议评判人员不应接受专家断言式的权威论证。

在引用权威意见时，笔者认为辩手可以做的更好一些，采用“某位专家发表某种意见；不要只说权威支持什么，也要说明他为什么支持这个什么。特别是当某位权威的意见是同行中的少数意见时，更需要说明他为何持此种看法（Rybacki & Rybacki,1996）。

但如果辩手还是只引用专家的结论，只要这位专家符合专业背景、发言可靠、议题内行的条件，这样的权威论证虽然品质不高，其证明效力还是搞过选手的断言。无论你是否满意，这是专业分工社会的特权。

对付只以类似的权威断言来论证的队伍，与其期待评判人员不予采纳，不如自己准备一些持反对意见的权威断言，先与对方打个两败俱伤，再通过提出更高品质的论证来求胜。要知道，辩题都是社会中具有高度争议的话题，因此专家是不可能都站在对付一边的。

权威论证的检验

前面提过的三项权威资格条件——专业背景、发言可靠、议题内行，可以作为检验权威论证的三项标准。

首先，“所引权威必须具有专业背景”。这位权威是否具有相关学术与专业训练？在相关领域的实务经验如何？更常被忽略的则是，这位权威是否已经取得权威的位太久了，因此缺乏新的咨询与研究呢？

检验权威论证的第二项标准是“所引权威发言必须可靠”。我们应该避免引用可能发生利益冲突或“偏颇”（bias）的专家意见。怎样判断专家意见是否发生偏颇呢？这要看专家是否在讨论主题上牵涉打过大的利益，举例来说，一位留学美国的核子工程专家当然有足够的权威发表有关核能发电的专业看法，但是如果他受聘台湾电力公司，那么他所发表的就很可能是有所偏颇的意见。

最后，权威只有留在他是权威的领域才算权威，伟大领袖并不在所有领域皆伟大，诺贝尔物理学奖也不能使某人成为医学家，因此权威论证必须通过下面这项检验——“权威的专业背景确实与他所发表的意见有关”。

立场的 分析

- 一、 界定辨题
 - (一) 语调定义
 - (二) 合题性
 - (三) 非政策辨题的合理性
 - (四) 政策辨题的合理性
- 二、 建立论点
 - (五) 构思议题
 - (六) 运用套题
- 三、 搜集证据
 - (七) 证据的类型
 - (八) 证据的取得
 - (九) 证据的检验

CHAPTER 5

接下来我要用四个章节的篇幅来谈辩论的实战技巧。

要在辩论的战场上有好的实战表现，临场反应固然重要，但更关键的是事前的准备或“备战”。备战主要牵涉到两项工作，我称之为两个准备。

第一个准备是练兵 (combat training)，目的在提升辩手的个人战力或“战技”优势，使他们能与对手言语交锋时占上风。其中最关键的三项战技是论证的建立、论证的拆解与论证的发表，可以简称为“立论”、“驳论”、“言论”。

第二个准备是谋策 (strategic planning)，目的是透过掌握情势、善用资源，以提升辩论队伍的整体战力或“战略”优势。竞赛辩论中最重要的三项战略是立场的分析、辩案的设计与辩案的会战，可以称为“破题”、“立案”、“攻防”。

在这一章我要先介绍立场分析或是“破题”的策略，这也是整个备战过程的第一步。在确认了辩题与基本立场后，辩论队伍得到的只是辩论的基本方向，如果不对这个基本方向作进一步分析——即打破辩题，将其拆解为更小的元素，并构思可能论点，则辩手将欠缺足够的发言内容。

一. 界定辩题

拿到辩题之后，首先要弄清楚辩题的意思，而这通常意味着辩手要弄清楚组成辩题的“语词”或“概念”究竟涵义为何。

我们在第3章里，已经尝试过将辩题从“语句”拆解为更小的单位，成为“片语”或“语词”。举例来说，[儒家思想可以抵御西方歪风]可以被拆解成[儒家思想+可以抵御+西方歪风]，而[金钱是万恶之源]可以被拆解为[金钱+是+万恶之源]。

每个语词都代表一个概念。概念通常具有界定这个概念如何与其它概念相似与相异的属性。例如[西方歪风]与[东方歪风]在[歪风]的属性上相似，只是在来源的属性上相异。

概念通常根据其属性，包含了一组事物，因此概念是一个集合。集合所包含的事物是概念的成员——虽然有时概念只有一个成员。例如[儒家思想]涵盖的成员可能包括[孔子思想]、[孟子思想]与[荀子思想]

所谓界定辩题，通常指的是要界定辩题中关键的“语词”与“概念”。

(一) 语词定义

关键词语指的是辩题中比较容易发生定义争议的语词。因此有的辩题中可能没有关键词语，所有语词的意义都相当明确，双方很难在定义上发生争执。例如[政府应停办公益彩券]，无论是[政府]、[应]、[停办]还是[公益彩券]，正反双方对概念的集合或成员均无疑义。

有些辩题在拆解开来后则可能全属关键词语，例如[儒家思想+可以抵御+西方歪风]。双法对儒家思想]、[可以抵御]与[西方歪风]的概念集合、属性及成员都缺乏共识，定义很可能将成为争论焦点。

三种常见的关键词语

一般而言，三类语词特别容易发生定义争议：歧义、含混与艰涩。

首先是其一。当一个语词（概念）又有两组以上的属性，采取不同属性其所属成员便有所差异时，就是出现了歧义现象。例如什么叫[儒家思想]？是[孔子思想]？还是也包括[孟荀思想]？还是连中世纪的[新儒家思想]也涵盖在内？一个语词的歧义现象愈严重——即确定的界定属性组愈多，就愈容易发生定义争执。

其次是含混。当一个语词及其所代表的概念，涉及到某种程度的大小及高低判断，却欠缺明确划分的界定属性，倒是决定群体成员发生困难时，就是出现了含混现象。如果有人问

你：“你胖不胖？”，关键是“胖”这个程度词的界定属性为何，他如果不说清楚，你将不会知道自己是否落入了“胖”的群体中。例如在[儒家思想可以抵御西方歪风]的辩题中，什么叫[抵御]？是[完全阻挡]、[大部分阻挡]还是[部分阻挡]呢？一个语词的含混现象愈严重——即程度的界定属性愈模糊，就愈容易发生定义争执。

最后是艰涩。当一个语词及所代表的概念，是由特定领域的庄稼创造，只有具备该领域专业知识者才了解其含义时，这个语词就是一般所称的“术语”。因为不为一般人所理解，术语是艰涩的。例如没读过大气科学的人可能不懂什么是“温室效应”，没读过经济学者可能不了解何谓“不完全竞争”。一个语词的艰涩现象愈严重——愈远离日常用语或一般人的生活经验，就愈容易发生定义争执。例如，如果辩题[埃拉斯都主义是正当的]，这个[埃拉斯都主义]（相信国家有权干涉与监督教会事务）显然需要明确定义。

虽然我在这里讨论的主要是辩题中的关键词语，但是当某个主张中的语词出现歧义、含混与艰涩情形时，同样也需要明确界定。

谁来为关键词语下定义？

党组成辩题的部分语词具有歧义、含混或艰涩的特徵时，辨手就应该为这些语词下定义，不过辩论中有正反双方，究竟要由谁来下定义呢？当双方各有各的定义时，评判人员又要如何处理？

如果双方当中有一方预期某个语词是关键词语，因此为他下了定义，不料对方竟同意这个定义（或是从头到尾未对定义提出挑战），那么这个定义就成为双方的共识。评判人员在比赛中应该接受这个达成共识的定义，无论他个人在篇论会场外是否赞同。

但如果双方都提出了定义，并发生定义的争议，这时评判人员就必须考量哪个定义应该被接受。选择定义的方法一般有两种：合理定义法与最佳定义法。

采取合理定义法的一派认为，只要正方的定义言之有理，就应该成立。即使反方提出来的定义比正方更好，仍应该以正方的定义为定义。例如当正方能论证用[孔孟思想]来界定[儒家思想]对汉学研究而言是合理的，那么即使这一派不是[通说]，评判人员仍应以此为定义。

至于判定合理定义的标准，通常有以下四种：

脉络法：符合社会大众的使用方式；

意图法：符合辩题设计者的涉及动机；

专业法：符合相关专业领域的使用习惯；

开放法：由双方争辩判定合理与否的标准。

合理定义法就是一般所说的**正方定义权**。反方只有在正方定义不合理时才拥有**定义挑战权**。这是政策辩题的评判人员最常采用的定义裁定法。

采取最佳定义法的一派则认为，只要反方能提出比正方更好的定义，就应该以反方的定义为定义，因此评判人员是在两个定义中择优取之。因此如果评判人员在听取双方的辩题后，认为反方的[孔孟荀思想加上新儒学]，比起正方[孔子思想]更符合[儒家思想]德定义，他就应该采纳反方定义。

最佳定义法是非政策辩论中最常用的定义法。

如何为语词下定义

正反双方为关键词语下定义的过程称为定义语词，其结果则是“语词定义”。辨手为关键词语及其背后的概念下定义的常用方式有五种：

第一种是把概念的“界定属性”清楚说明，并说明他去其它相关概念的逻辑层次关系，成为正式定义或逻辑定义。例如将[金融市场]定义为[金融市场市场的一种，在金融市场里，主要的活动是资金借贷与证券交易。不想产品市场是在交易财货与劳务，资源市场是在交易

生产资源]。因此在选择层次上,我们知道市场是“上位”概念,金融市场、产品与资源市场都分享了市场概念的“交易”属性,但因为交易的事物不同而彼此区分。

第二种是透过说明概念描述的具体过程、原理或测量方式,来呈现概念的“界定属性”,成为操作定义。例如将经济学中的[边际效用递减]定义为[当我们生产的产品数量愈来愈多的时候,每多生产一个产品能够带给消费者的效用也就愈来愈低],或是将[断电问题非常严重]定义为[因为台电限电所造成的工商业损失,已经超过十亿新台币]。

第三种方法是透过列举被划定在概念涵盖群体里面的特定成员,来替概念下定义,成为举例定义。例如在界定[赌博特区]是,举出澳门、美国拉斯维加斯、雷诺、大西洋城、韩国华科山庄等赌博特区实例;又如替[台湾新电影导演]下定义时,举出侯孝贤、杨德昌为例。

第四种题语词下定义的方式,是列举被划定在概念涵盖群体外面的特定成员,成为反面定义。有时因为语词涵盖范围很大或比较模糊,从正面角度找寻正式定义、操作定义与举例定义不如下反面定义来得容易。例如要说明什么是“爱”,可以说明[因分手而伤害对方就不是爱],于是“爱”的范围就缩小一些了。

最后一类常见的定义方式在前四种定义中,加上一个或数个权威的来源,成为权威定义。这在关键词语具有“艰涩”的特质是尤其必要,因为由特定领域权威替特定领域术语所下的定义,通常比其他来源可靠得多。例如在定义[侏罗纪]时,你可以表示:“根据古生物学家的说法,侏罗纪视距今 2 亿 1200 万年至 1 亿 4400 万年的地质时代,此时陆海空都出现了巨大的爬行动物、最早的鸟类和原始哺乳动物”。

（二）合题性

双方对关键词语所下的定义,有时会碰触到辩论中一个严重的角色分际问题。

在竞赛辩论中,正反方被赋予了基本的立场——采用单题旨(只写出一个辩题)时,正方支持辩题,反方反对辩题;采用双题制(写出正反辩题)时,正方、反方在两个矛盾的立场中各拥其主——这是双方最基本的角色分际。

因此双方的立场在逻辑上必定是互斥的。首先,无论正方如何定义关键词语,其界定后的立场都不应落入反方的立场范围内;其次,无论反方如何定义关键词语,最后界定出来的反方立场一定是与正方辩题相冲突。

简单的说,在所有可能的立场中,正反双方各管辖了一部分。两者的辖区没有交集;我不能到你的辖区选立场、你也不能侵入我的辖区。逾越了这个基本的角色分际,双方就很难进行有效的、公平的辩论。

合题性的定义

为了防止这种越界的情况,辩论学界发展出了合题性的观念。当其中一方认为,在对方的关键词语定义下,其立场将违反正反方的角色分际,因此“不合辩题设计原意”时,便可以在辩论中提出合题性指控,而对方也可以在后续发言中对此提出辩护,有评判人员在辩论结束时作出裁决。

因此合题性指控主要分为两大类——

首先是“反方指控正方不合题”,即正方界定后的立场不符合题目要求,超出了辩题授权的界定立场范围之外。

其次是“正方指控反方合题”,即反方界定后的立场落入了辩题授权的正方界定立场范围内(单题制),或是反方界定后的立场超出了反方辩题授权的界定立场范围之外(双题制)。

由于理解合题性的具体运用必须碰触到实际的非政策与政策辩题,我会在后面进一步讨论,在这里我们先来看一下两个简单范例。

如果辩题是[台北市应设立色情特区],而正方采取的立场是[应设立色情特区,但未必在台北市],就是典型的[证明不全],只论证了辩题的一部分,而[应设立色情特区,但未必在

台北市]原本是反方管辖的立场。

如果辩题是[台北市应设立色情特区]，正方希望设在台北市的万华区，反方的立场是[不应再万华区，但应该在社子岛]，那么反方等于是同意了[台北市应设立色情特区]，只是不同意具体设置地点，这是反方就是侵入了原本有正方管辖的立场，明显违反合题性。

还有一个经常在竞赛辩论中与合题性混用的概念，称为“无关辩题”或外题性，意思是正方和反方论证辩题成立的某项好处与辩题没有直接关系，因此等于实质上并为论证辩题。例如在[台北市应设立色情特区]的论题中，正方强调[台北市应推动性教育，因此可以建立正确性观念]，就与[台北市应设立色情特区]没有直接关联。

合题性的提出

当对手的立场让你产生违反合题性的怀疑时，你必须考虑是否在辩题中提出开启合题性的争议。在竞赛辩题中，和题性争议是“不告不理”的事项。如果你的辩论队伍不发动质疑，评判人员并不能越俎代庖，代为裁定。

在辩论中，和题性争议的发动时有时间限制的。由于对方所采立场通常在他们第一次的发言中即相当程度展现，因此辩手如果要提出合题性质疑，应该在第一时间——也就是己方随后的质询或申论中进行。“奥瑞冈式辩论规则”第5条规定：

正方表达之立场不合题或反方表达之立场合题时，反方至少应于一辩申论，正方至少应于二辩申论中提出质疑，否则视为接受他方界定之立场。

这项规定的目的是希望质疑对方合题或不合题的队伍，能够尽早提出异议，而非等到辩论中图发现居于劣势时，才以合题性争议作为策略干扰工具。不过在争议发动之后，双方有关合题性的辩论当然可以延续到后续的发言阶段当中。

合题性的罚则

竞赛辩论的正方如果被判定为不合题，或是反方被判定为合题，后果将很严重。不合题的正方等于没有为辩题辩护，合题的反方也等于并为驳斥辩题，怎么可能还有获胜的机会呢？根据美国竞赛辩论的做法，如果评判人员判定任何一方违反合题性，比赛的胜利就将无条件归于对方（Decker & Morello, 1990）。

不过华语世界的竞赛辩论很少采取像美国一样的“裁判模式”而是采取“评审模式”或两者并用，因此“奥瑞冈式辩论规则”并为采取美国违反合题性即判处“死刑”的做法，而是纳入了以下规定：

某方违反第4条合题性之规定，并由他方依第5条规定提出合题性质疑时，裁判人员应于双方发言结束后，个别针对合题与否进行裁决，若同意正方不合题或反方合题情形发生，则该方于这张评分单之整体分数应视为违规利益，计为零分。（第19条）

由于整体分数在各队的100分中占了25分，失去了这四分之一的分数，任何辩论队伍赢得胜利的机会将微乎其微，这样罚则当然也是相当严厉的。

（三）非政策辩题的合题性

虽然合题性是从政策辩论中发展出的概念，但也可以被应用到非政策辩论中。在辩论事实与价值辩题时，正方同样可能不合题，反方也可能合题。

在非政策辩论中，“正方不合题”的常见情况是：他们为问题的关键词所下的定义，是他们实质上并为证明辩题成立。举例来说，在辩论[人类和平共处是可能实现的理想]时，正方如果将[人类和平共处]界定为[一段时间未发生世界性或区域性战争，即使在此一时段中发生零星地区性战争，仍然符合我方所谓的和平共处]。反方便可能不同意此种定义，认为只要[发生零星地区性战争]就不算和平共处。因此反方认为正方辩护的实际立场是[人类不发生世界性或区域性战争是可能实现的理想]，但[人类排除零星地区性战争，达到和平共处是不可能实现的]，这是的正方等于是处在辩护[人类和平共处是不可能实现的理想]的发放立场。

在非政策辩论中，“反方合题”的常见情况是：他们为辩题的关键语词所下的定义，使他们实质上是在证明辩题成立。在上面的辩论里，如果反方将[可能实现]定义为[出现后永远持续不变]，因此虽然国际上出现过短时期的无战争状态，但[和平共处的理想]从未实现。这是正方可能指控反方“合题”，因为[可能实现]德正确定义应该是[能够持续一段时期]，既然反方承认国际上曾经短时期没有战争，也就等于实质上同意了[人类和平共处（短时期没有战争）是可能实现的理想]。

由此可知，非政策辩论中最常出现的合题性争议，主要是发生在辩题的关键语词上。任何采取争议性定义的辩论队伍都可能冒着违反合题性的风险。

此时此地原则

非政策辩论的合题性有时牵涉到此时此地原则，也就是正方必须证明自己的立场在辩论发生的时间与辩论发生的地点成立，而不是在另一个时空环境下成立。例如如果辩题是[大学生创业利大于弊]，正方却辩论[在当年比尔盖茨所处的美国，大学生创业利大于弊]，而非[在此时此地大学生创业利大于弊]，就可能违反合题性。

不过，此时此地原则虽然是政策辩论中的惯例，却非所有非政策辩论都要求正方要以此时此地作为立场设定基准。许多非政策辩论比赛允许正方提出是控辩案，也就事情评判人员从设定的特定时空来思考辩题。例如在辩论[儒家思想可以抵御西方歪风]时，正方可能提出[在过去某地]儒家思想是可以抵御西方歪风的。

不过也有许多辩论专家反对让正方拥有自由设定时空的权利。

可辩责任

非政策辩论的合题性也可能牵涉到可辩责任的问题，也就是郑反方界定的立场必须让对方拥有辩论空间。如果在某种定义方式下，某一个辩论队伍的立场成为“不辩自明”、明显难以挑战的，将对对方很不公平。因此许多非政策辩论的评判人员会将“维持可辩性”视为辩题的基本要求，因此侵害对方可辩性的一方就违反了合题性。例如为[儒家思想不可以抵御西方歪风]辩护的反方，如果将[可以抵御]界定为[百分之百抵御]，认为[只要有一个西方歪风存在，就代表儒家思想无法抵御西方歪风]，正方就很难有优胜的可能了。

典型性

虽然非政策辩论通常会写成“全称”形式，例如[人性本善]的形式上是全称的，必须证明[所有人人性本善]，而非[部分人人人性本善]这对正方造成了两项难题：（1）在辩题中不可能举出足够实力证明全称命题；（2）对方只要举出一个例外就可以打破全称命题。这样正方很难有获胜希望的。

因此在非政策辩题中，正方不必举出所有事例，而要举出合理数量的、符合典型性的事例。例如在辩题[人性本善]时，双方讨论的人必须是典型的一般人，以不典型的事例来肯定或否定辩题都是不合题旨的。当然某个事例是否典型经常会引发双方的争议。因此如果正方最后论证立场的是[德雷莎修女、证言法师、甘地等人证明了人性本善]，就可能违反了典型性原则。在美国的非政策辩论中，这类正方将被指控“以偏概全”的。/

（四）政策辩题的合题性

虽然也被套用到非政策辩题中，但合题性主要是政策辩题发展出来的概念。在政策辩题中，双方除了辩题要求的基本立场外，经常会设计出一套一般称为“计划”的具体制度，而政策辩题的合题性经常就与这个计划有关。

首先，正方提出的具体政策或计划必须符合辩题的要求，否则就是不合题。举例来说，在[应设立赌博特区]的辩论中，如果正方建议将既有的赌博电玩店及小铜珠游乐场加强管理、就地合法，成为多个小型的“赌博特区”，反方便可能提出理由，指控正方的合法赌博电玩店及游乐场不符合[划定特区]及[远离都会]的定义，因此正方的政策是不合题的。

其次，反方提出的具体政策或计划不能落入变体的范围中，否则就是合题了，即使反方

计划不同于正方计划。举例来说，在[应设立赌博特区]的辩论中，即使正方订立的具体计划事例在澎湖设立特区，但反对在台北市设置，反方仍然不能采用[在台北市设立赌博特区]的历程来与正方抗衡，因为这么一来，反方等于同意了[应设立赌博特区]的基本立场。

此时此地原则

前面提到过的“此时此地原则”是政策辩论正方设定计划是的基本要求。如果计划不能在“现在就做”，而且“在辩论所在地政府管辖范围内做”，就是违反了合题性。因此，主张[应于五十年后继续兴建核能电厂]或是[美国安乐死应合法化]的正方，实质上等于是反对[继续兴建核能电厂]与[安乐死应合法化]，正方变成反方，违反了合题的基本要求。

典型性

有时政策辩论也会出现典型性的问题，也就是正方设定的具体政策或计划是否是辩论“典型”代表。为了获取最大利益，有时正方会设计出一些虽然落入了辩题范围内，却不是典型个案的计划，在部分辩论竞赛中，这类非典型计划的能因为不符理由充足性，而被判定为不合题。

举例来说，在[应设立赌博特区]的辩论中，正方设定的计划可能是[在基隆港与高雄港和停放一艘渡船，定期开往公海进行赌博活动]。虽然渡船可能符合[划定特区]（船是特区，因为可被视为领土）及[远离都会]的条件，但渡船的做法与[应设立赌博特区]的社会脉络及辩题原旨相去甚远，并不是典型事例。

又如在[公民投票应该立法]的辩论中，正方设定的计划是[在选举时举行咨询性公头（即不具强制力的公民投票）]，那么即使正方可以找到证据证明咨询性公头仍然是一种公投，他们也将以论证“咨询性公投”相当于“公投”的典型性问题。

也就是基于上述的典型性观念，美国部分的辩论竞赛允许反对方对正方提出反证明攻击。意思是，反方可以指出“可适用于辩题，却比适用于正方计划的弊端”。例如反方可以攻击赌博特区将破坏社区环境，即使正方界定下驶往公海的渡船并没有这项问题。

双向性

还有一项与政策辩论合题性有关的原则，一般称为双向性。由于在美国的政策辩论中，经常出现以“大幅改善”、“明显增加”某项行动为措词的政策辩题，因此发生了一项争议——正方是否可以在部分事项上改善或增加，却同时在部分事项上不改善或不增加。

举例来说，如果辩题是[台湾应大幅改善与中国大陆的关系]，正方如果主张[增进经济交往，但紧缩政治交往]，即使总的来说还是改善了，但因为正方的行动是“双向的”，既有“加”，又有“减”，便出现了违反辩题要求的争议。

辩论学者对双向性是否合法仍有争议。虽然多数评判人员认为，只要整体来看确实是大幅改善或增加就符合题意，但仍有部分评判人员认为，增删并行是不符合辩题对正方的要求的。

二. 建立论点

界定了辩题的定义，因此确定了立场之后，接下来辩论队伍将面对的是如何替这个立场辩护的问题。如果“定立场”是破题的第一步，那么“找话讲”是破题的第二个步骤。我将分两个单元来讨论“建立论点”的方法，分别是构思议题于运用套题。

（一）构思议题

论点又叫“争点”，指的是辩论选手在辩论中针对特定议题所采取的立场。从图们模式的角度来看，论点其实就是主张。只不过两者观察的角度不同，主张是从论证的角度来切入，论点则是从整场辩论的角度来看的。

既然论点与议题有关，建立论点的第一个步骤就是构思议题。简单地说，辩论队伍必须推测：辩论中可能出现哪些议题呢？而且，在所有可能出现的议题中，哪些议题出现的可能性比其他议题更高？

要找到可能的议题，辩手们可以运用“由下而上”或是“由上而下”的方法。由下而上是从丰富的资料中归纳出议题；由上而下则是根据理论性的议题架构来演绎出议题。

构思方法

其中由上而下的方法将在下一单元“运用套题”中讨论。由下而上的常见方法则有焦点阅读、专家访问与脑力激荡等三种。

首先，“焦点阅读”是在广泛搜集与阅读资料前，先挑选几篇与议题正反立场有关，涵盖性较广的报刊文章、期刊论文或书籍章节，进行入门式的精读。这么做除了可以帮助辩手在短期内掌握辩题的背景与内容，更可以从中整理出辩论可能涉及的议题及论点。

其次，“专家访问”是访问在辩题方面学有专精或经验丰富的专家。因为不是已出版的书面资料，访问的结果并不能直接作为证据，不过却能帮助辩手在短期内了解辩题的背景与内容。许多辩手也会访问曾经以同一或类似辩题进行辩论的学长、学姐，以获取可能议题的建议。

最后则是“脑力激荡”，也就是辩手齐聚一堂，透过广告节常用的脑力激荡法设法想可能的论点。脑力激荡也可以配合焦点阅读与专家访问，作为两者的后续步骤。

值得注意的是，所谓“知己知彼，百战百胜”，无论辩手们在即将参加的辩论中是否只需要担任正反其中一方，都应该从双方的角度来思考。

无论使用哪一种方式，目的都在尽可能发现最多的议题与论点。例如在[大学生创业利大于弊]的辩论中，辩手们便可以一起脑力激荡一下，要用什么说法来替此一辩题作辩护。领导讨论的人可以将辩手提出的想法一一记录下来。请注意，每一项论点（主张）的背后都牵涉到一项可能议题。

经过了数十分钟的脑力激荡，辩手们可能想出一下的正反议题与论点：

正方说法：大学生创业有助于运用课堂所学。

【议题1：大学生创业有助于运用课堂所学吗？】

正方说法：大学生创业可能失败或遭遇困难，这将可能增进挫折抵抗力。

【议题2-1：大学生创业可能会失败或遭遇困难吗？】

【议题2-2：大学生创业失败或遭遇困难将增进挫折抵抗力吗？】

反方说法：大学生创业可能造成课堂分心

【议题3：大学生创业可能造成课堂分心吗？】

反方说法：大学生创业可能造成中途辍学，因此浪费教育资源。

【议题4-1：大学生创业可能造成中途辍学吗？】

【议题4-2：大学生因创业中途辍学，会因此浪费教育资源吗？】

.....

在实际的辩论中，辩手很少会用到所有从阅读、访问与激荡中发掘出的论点与议题，但在这个阶段发掘出来的论点与议题愈多，最后筛选出来的论点品质也就愈高，而且找出跳脱俗套、富有创意论点的机会也就愈大。

设计辩论 方案

- 一. 辩案的建构
 - (一) 辩案建构的四大原则
 - (二) 完成作战计划
- 二. 非政策辩案
 - (一) 注意事项
 - (二) 事实辩题的辩案
 - (三) 价值辩题的辩案
- 三. 政策辩题
 - (一) 正方辩案
 - (二) 反方辩案

CHAPTER 6

在分析立场的阶段，辩论队伍的重要目标在“放”，也就是利用收集资料、激发创意等方式，尽可能找到最多的“可用”论证。

不过，在可用的论证与证据积累到相当程度之后，辩论队伍的备战重点就应该调整，从“放”转为“收”。他们的下一步是确认在可用之兵当中，哪些是“有用”论证——即最能提高我方获胜机率的论证。

经过“收”的过程，被辩论队伍评估为最有用的论证将被统整与组织，成为其上台后证明辩题成立（或不成立）的“论证组合”。这个辩证组合就是辩论学中所谓的辩论方案或辩案。因为是论证的统整，辩案也被一般辩手称为“架构”；也因为是为赢得辩论而提出的，辩案又成为“作战计划”。

一、 辩案的建构

辩案建构是辩论队伍设计辩案的过程，其中最主要的两项工作是“取舍”与“组织”论证。“取舍”是从所有论证中挑选最有用的一部分；“组织”则是以某种逻辑架构统整论证。

一个完整的辩案至少包括三个部分：（1）辩题及我方为辩题下的定义；（2）我方支持（或反对）辩题的主要立场；以及（3）我方支持主要立场的理由。

首先，辩论队伍在辩论中辩护的其实是己方界定出的辩题，因此辩案要先声明己方对辩题的具体定义。例如“我方所谓的‘环境保护应以人为本’，指的是在人与自然的生存发生冲突时，应当以人为优先”。

其次，辩案的主体是我方支持（或反对）辩题的主要论点或主张。例如辩手可能强调“因为人的深谷才能是人必须维护的，当然是以人为优先”。在多数情况下，辩论队伍会同时使用多个论点，这时他们就得决定“哪个要说，哪个不说”、“哪个先说，哪个后说”以及“哪个多说、哪个少说”。

最后，辩案还应该包括支持辩点成立的证据或理由。为什么“人的生存是人必须维护的”呢？辩手可能会举出例子来类比，或是举出许多例子来归纳此一原则。例如“狮子吃了我可以生存，但我打死狮子我才能生存，这时我会选择打死狮子，因为维护我的生存比维护狮子的生存重要”，就是正方可能使用的例子。

辩案的建构应该遵守四大原则：内容可信、价值可取、知己知彼与出奇制胜。而为了促进团队合作，辩论队伍一般会将辩案制作为书面的摘要。后面我将分别介绍这四大原则以及制作摘要的常用方法。

（一）辩案建构的四大原则

综合辩论学理与辩手的实战经验，好的辩案应该要符合四项原则。其中前两项原则来自南加大传播学者费雪所提出的传播理论——他称之为“叙事典范”。这个理论相信人类的公开发言是在“说故事”；而故事要产生说服力，必须要能提供“好的理由”。内容可信与价值可取就是费雪相信建立好的理由的基本条件。

后两项是在考量了辩论“语言战争”两句对垒的本质后，从《孙子兵法》里归纳出来的两项关键原则。一个辩案要想在辩论的战场上克敌制胜，知己知彼与出奇制胜是两个基本条件。

内容可信原则

好的辩案要符合的第一项原则，是必须让人觉得其内容可信。而怎样才算可信呢？套用费雪的说法，一个辩案必须要符合“结构连实”与“素材脸实”两项条件，其内容才能做到“统整”。“结构连实”是辩案本身前后的逻辑一致，因此又可以称为“内部连实”；“素材连实”则是辩案的内容与大众社会（包含评判人员及现场听众）已知并相信的故事一致，因此又称“外部连实”。

首先，好的辩案要做到内部连实。在辩论中，辩手会支持许多“原则”（即价值主张），这时辩手对原则的支持必须前后连实，不能前面遵守，后面却自行违反，此种原则的不一致将造成辩案的重伤。举例来说，在“安乐死应该合法化”的辩论中，许多正方在提出需求性时强调“人有选择死亡的自由”，可是当反方询问“一个失恋的年轻人可否申请安乐死时”，正方却说“不行，要由医师决定”，显然不给年轻人“选择死亡的自由”，内部不连实便发生了。

另一种可能伤害内部连实的情形，是较晚上台的辩手在发言时修正由前面辩手发表过的辩证或立场。举例来说，如果正方一辩在上台时主张赌博特区应该设置在外岛，而非都会区附近，以免破坏治安；二辩却改口说设置在都会区也无妨。除了影响内部连实，修正经常被视作“违规”，因此评判人员在判决时仍将采修正前的立场。

其次，好的辩案要做到外部连实。在不安轮中，辩手会依赖既存事实与既有价值作为论证的基础，这时他所提出的事实与价值不能与一般人（包含评判人员与现场观众）的认知有所差落，否则将伤害辩案的说服力。

伤害外部连实的最常见情形是辩手的发言违反一般人的知识与经验。举例来说，几乎所有人都知道“核废料会带来某种程度的污染”，如果某位辩手说“对方辩友你错了，核废料其实没有任何污染问题”，又没有举出充分论据证明，就将影响辩案的外部连实。

另一种伤害外部连实的常见状况，是在己方发表了某种立场之后，对方可以轻易举出这种立场的例外。例如正方强调“温饱是谈到的地必要条件”，反方则指出：

减肥小姐可谓是温而不饱，那么减肥中心不是按照对方的逻辑变成拳击场了吗？

在这里反方技巧性地转移了议题，因为“不谈道德”并不等于“拳击场”，没变成“拳击场”不等于就“谈了道德”。但姑不论这一点，因为大家都知道减肥中心并没有变成拳击场，使反方可以借着一个简单的例子就证明正方的论证是有很多例外的。这就将伤害正方的外部连实。

只有内部连实、外部也连实的辩案，才具备费雪所说的叙事可能性，换句话说，这样的辩案才会被听众认为是可以相信的。

价值可取原则

根据费雪的理论，好的辩案除了要“统整”，还要引发“共鸣”，使人相信它反映了某种真理。费雪相信，故事引发共鸣的关键在于故事是否阐扬了好的价值。

很明显地，价值辩案会碰触到价值问题，例如主张“环境保护应以自然为本”的一方，可能相信其立场更符合“与自然和平共处”而非“征服自然”的价值。此外，由于政策辩论经常涵盖价值辩论，政策辩案的说服力也与价值是否可取有关。例如反对“我国应设立色情特区”的反方，就是以“反对物化女性”为基本价值。

即使在事实辩论中，也经常碰触“何种证据较可信”、“何种知识更可靠”的价值问题。例如强调自己“一切看证据，反对采纳文化中任何既有观念”，就是在将实证资料的价值放在文化信念之上。

因此，在设计辩案时，辩论队伍应该时时自问：在我方的辩案中，信封的核心价值为何？具体来说——

- ◆ 政策辩案：我方支持某项政策的根本原因为何？反映了哪些价值？
- ◆ 价值辩案：我方支持某项价值，是为了宣扬或阐扬或符合哪些价值？
- ◆ 实施辩案：我方选择证据支持辩题的方式，突显了何种价值？

根据费雪的观点，如果辩案中信奉的核心价值具备——（1）相关：与讨论的主题有所关联；（2）重要：可带来好的结果；以及（3）一致：与既有价值相符合的三项条件，辩案的说服力就更高。

此外，辩论队伍应该在不违反“相关”前提的情况下，尽量提高我方信奉价值的“普世性”，使对方难以挑战，做到费雪所说的超越。

举例来说，与建设核电厂不只是，而是为了“挽救台湾经济的命脉”；安乐死合法化不只是为了“解除植物人病患家属的痛苦”，而是为了超越性更高的“维护人行尊严，包含病患与家属的尊严”。当然鼓吹“挽救台湾经济的命脉”与“维护人性尊严”的一方要强调“经济”与“人性尊严”的价值与他们的辩题有关，可以带来好的结果，而且与我们信奉的许多其他价值一致。

这种提高价值高度的做法就是台湾辩论界多年来惯称的“高层次”，或是大陆辩论界所说的“价值的立意要高”。首届国际大专辩论赛冠军负担大学的王沪宁领队这么写道：

对同一事物，讨论同一对象，双方虽然可以持不同的观点，但是在价值上必须立意高。谁的立意高，往往可以在辩论中获得一定的优势。

党辩案中信奉的价值具有相关、重要、一致与超越的特性时，这个辩案就具有费雪所说的叙事可取性，更能引发听众的共鸣。

知己知彼原则

辩论与演讲不一样，沿江相当程度上是一种“独白”，就算在问答时间中发生演讲者与听众之间的“对话”，也很少出现尖锐对立。但在辩论中，双方的“对话”必然是“对立”的，因此设计辩案必须时时刻刻考量可能的反对意见。

在舌战中，《孙子兵法》的知己知彼原则同样适用。孙武是这么说的：

故曰：知己知彼者，百战不殆；不知彼而知己者，一胜一负；不知彼，不知己，每战必殆。（《孙子兵法·谋攻篇》）

如果没做好辩案建构，就是“不知己”；不能“如对手般思考”，预先构想对方辩友对己方辩案的可能攻击于回应，就是“不知彼”。

将“知己知彼”的原则套用到辩论中，有以下两种具体做法。

首先，在建构辩案的过程中，每位辩手都必须担任黑脸，扮演对手拆台的角色。心里的黑脸可以帮助辩手在提出某个论证时就相当程度地防堵了对手的可能攻击；讨论中的黑脸可以帮助辩论队伍在设计辩案时采纳不容易遭受攻击的论证。

其次，设计出初步的辩案后，辩论队伍应该再展在对方的角度想一次，这使在建构假想敌。如果这使我们最终的辩案，对方可能采取的最佳辩案为何？针对这个“假想敌”，我们该如何补强？这等于是以想象出来的“他之矛”攻“我之盾”，然后再补强“我之盾”。当然此种过程可以一直进行下去，直到辩案不能再补强为止，但一般而言，如果辩论队伍尽力构想假想敌，一次或两次的补强应该已经足够。

辩论赛中还经常用到四种与知己知彼有关的策略。

首先，在扮演“黑脸”与“假想敌”的过程中，如果发现某种攻击无法避免，辩论队伍可能会选择在某个辩证被对方发表出来之前就加以回应，这就是所谓的先发制人——因为预期对方的特定攻击，因此在攻击发动前就预先构筑防御工事。举例来说，主张“兴建色情特区”的一方可能预测对方将攻击“色情特区可能影响周围环境”，因此强调：

对方可能会说色情特区会遭到居民的反对。我方也同意。但像垃圾场、变电所同样会遭

到反对，然而只要我们觉得需要，还是盖了，况且我方会有限选择现在设有公娼的地点，使反对降到最低。

其次，如果发现某一论点既属必要，又可能抵挡不住对手的攻击，辩论队伍可能采取假设论证的做法；也就是同样提出两个论证，一为主要论证，一为次要论证，若主要论证败落就以次要论证来抵挡。举例来说，主张兴建核电厂的一方可以主张：（1）台湾缺电（主要论证）；（2）即使对方能提出证据说明台湾不缺电，不过为了能源多元化的目标，台湾仍需要核电（次要论证）。

如果难以预期对方可能采取的具体立场为何，辩论队伍还可以大量采取所谓的通吃论证，也就是无论对方怎么打，只要他们还落在辩题要求的范围内，就可以使用的论证。举例来说，无论正方将色情特区盖在哪里、如何管制，只要他们盖的是色情特区，就一定贩卖色情，我方可以将攻击焦点放在“贩卖色情”上，这等于是“以不变应万变”。

出奇制胜原则

除了知己知彼，舌战中还可以应用另一个《孙子兵法》中的作战原则——出奇制胜。孙子兵法是这样写的：

凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷无天地，不竭于江河。（《孙子兵法·兵势篇》）

如果采取对方可以预期的打法，那么对方很可能会猜到并预作准备，但出奇招将可能杀他个“措手不及”，因此增加我方辩案的赢面。

应用出奇制胜原则，如果辩手们相信对方会猜到我们将怎么打，便得经常思考：我们一定要这么打吗？是否有其他不落俗套的辩案设计方法？

由于绝大多数的辩题都是社会或某个领域会经常发生争议的热门话题，辩手们不难从报刊与网络资料中找到各界人士发表的意见，许多辩论队伍倾向以这些“新说法”与“老说法”为参考对象，稳扎稳打、依样画葫芦地订出自己的辩论方案。

出奇制胜的目标是在找“新说法”。要在经过许多社会贤达讨论的话题上找到新的说法，代表辩手必须要更努力的收集新证据，并发挥最大的创意。有时“新说法”实在太不一样了，还会被视为“怪说法”，成为美国辩论界人士所谓的诡诈辩案，直译是“松鼠法”，意思是像松鼠一样狡猾奸诈。

由此可见，稳扎稳打是“典型”打法，出奇制胜是“非典”打法。

当然，如果遇到实力坚强，可能猜测到我方将出奇兵的对手，“典型”打法将发倒成为“非典”打法了，这是舌战中虚虚实实的趣味。

辩论队伍出奇制胜的方法很多，最常见的是设计出令人意想不到的具体计划，或是主张令人意想不到的利益或弊端。既然是奇招，当然不可能在这里一一例举，但读者可从下面这两个例子里体会出奇制胜之妙。

首先是设计令人意想不到的具体计划。例如在辩论“应该设立赌博特区”时，所有的反方都预期正方会挑选某一个地点兴建赌博特区，没想到正方上台时却宣布要设立一艘“赌船”。因为赌船的“封闭区域”与“进出管制”符合“特”的定义，“悬挂国旗”又符合“区”的定义，并未违反合题性，但却让对方“周边社区反对”、“影响周围环境”等论点全部报废。

其次是提出令人意想不到的利益或弊端。以“高中联考应该加计在校成绩”的辩题为例，根据社会上的讨论，反对加计的一方通常会攻击的是在校成绩不客观也不公平。不过，如果正方引经据典，指出联考的公平与客观不但不是优点，反而造成许多教育问题，就等于是来个乾坤大挪移，将利益与弊端反转对调。这时如果反方没有对方于联考的公平性与客观性作充分准备，正方便可以坐收“攻其无备”的奇袭效果。

（二）完成作战计划

在辩案的设计工作初步完成后，为了使整个团队都能在实际辩论中确实掌握辩案内容，辩论队伍应该以书面形式将辩案记载下来。这时辩手们需要的不是一份逐字撰写的演讲稿，而是一份“摘要”，我习惯称之为“作战计划”。

设计初步摘要

设计辩案的过程中，经过辩手们的讨论，部分主张或辩证将会被淘汰，部分则被采纳，这使辩论队伍应该指定一位或数位队员将被采纳的主张或论证记录下来。这份初步记录就是初步摘要。

在初步摘要上，记载有几方在各个主要议题及具体议题上准备采取的立场，以及将使用哪些证据或论证卡片作为这些立场的证明。只不过这些议题还没有经过进一步的整理与排列。

完成初步摘要后，辩手们可以根据现有的立场，设法“由下而上”地找到一种合乎逻辑的论点组织方法。举例来说，主张“大学生创业弊大于利”的一方如果有三个主要论点“大学生要上课，创业会影响课业”、“创业有压力，大学生无法承担”以及“创业成功会拜金，失败会损失大量金钱，将造成大学生辍学”。辩论队伍就可以采取以下的组织方式——

1. 就“大学生”而言，大学生要上课，因此创业将影响其课业；
证据：多数行业工作时间与大学生上课时间重叠
2. 就“创业”而言，压力很大，大学生应该先打工就业，再选择创业；
证据：创业压力远高于就业与打工（专家意见）
3. 就“结果”而言，创业成功很可能会主动辍学；创业失败则会被动辍学，将造成大学生离开学校的结果。
证据：创业成功因此主动辍学的许多例子
证据：创业失败因此被动辍学的许多例子

另一种常见的方法则是参照本章后面即将讨论的辩案结构，“由上而下”地将论点套进进辩论学者归纳出来的各种可用辩论架构里。

制作准备摘要

完成了论点的组织工作后，辩论队伍便可以开始制作准备摘要。准备摘要是辩手完成辩案设计的最后一步。定稿后辩手们就可以一举这份摘要来设计申论（立论）内容与质询（盘问）题目，进入“言论”的设计阶段。我所谓的作战计划，主要指的就是这个“准备摘要”。

一份完整的准备摘要应该具有下列条件。

第一是基本记录，准备摘要上方应该登载比赛性质、比赛题目、上场辩手、对手学校、比赛时间等事项，便于未来参考之需。

第二是主要论点与次要论点的排列。除了纳入我方准备采取的主张与论证，辩论队伍应该将各个论点以编号的方式排列逻辑层次。常见的做法是以“一、二、三。。。。。”代表第二层次的次要论点，以“（一）、（二）、（三）。。。。。”代表第二层次的次要论点，以“A、B、C。。。。。”代表第三层次的次次论点。一般准备摘要很少用到比三层还复杂的逻辑架构，以免造成听众理解的问题。

第三是证据与论证卡片资料。在准备摘要中，辩论队伍也应该在特定论点之后纳入支持论点的证据、证据卡片编号，或是事实与意见的论述等资料。

虽然制作过程并不轻松，但辩论队伍将发现这份准备摘要对整体站立的发挥有着很大的贡献。

二、 非政策辩案

接下来要讨论的是事实辩题与价值辩题的辩案设计。由于两者有许多的相似之处，经常被合并“非政策辩论”的标题之下讨论。这个单元对需要参与两岸辩手交流的读者而言特别有用，非政策辩论时中国大陆竞赛辩论的主流。

前面已经介绍过非政策辩论的两大核心议题：定义辩题与定向辩题。如果你还不熟悉这两个概念，建议你翻回第5章复习一遍。事实辩案与价值辩案的设计与这两个概念有密切关系。不过，在具体进入事实与价值辩案的讨论之前，先让我们谈谈设计非政策辩案的三个基本注意事项。

（一） 基本注意事项

美国的非政策辩论采取只写一个辩题的单题制。正方的基本立场是支持辩题，辩题写设么，正方的基本立场就是什么。反正的立场则是反对辩题，因此其实质立场就是在辩题中加入一个否定辩题的“不”字。

但反方除了反对正方，需不需要由自己具体拥护的立场呢？举例来说，反方除了强调“金钱不是万恶之源”、“儒家思想不可以抵御西方歪风”，是否需要具体说明什么才是万恶之源、什么才能抵御西方歪风呢？多数裁判人员都认为并不需要。因此在一般非政策辩题下，反方其实是以纯粹反对为立场，使正方的辩案不成立就是这类反方的最高作战目标。

即使使用的是双题制，如果书写书来的反方立场只要在正方立场中加入个“不”字，双方的角色分配与单题制没有差别。

可能的问题发生在“价值比较”或“利大于弊”等两个类价值辩题上。首先，如果正方是“男女合班比男女分班好”($A > B$)，在单题制下，反方的立场将成为“男女合班不比男女分班好”，这在实质上包含了两种可能立场：“男女分班比男女合班好”($B > A$)或是“两者一样好”($A = B$)。其次，如果正方是“大学生创业利大于弊”，反方的“利不大于弊”同样有“弊大于利”或“弊等于利”两种可能。这种反方还能不从两个中间选一个吗？

双题制的做法是替反方选一个立场。因此正方如果是“男女合班比男女分班好”，反方就是“男女分班比男女合班好”；正方是“大学生创业利大于弊”，反方就是“大学生创业弊大于利”。

单题制的做法是不排除反方选择“两者一样好”或“弊等于利”的可能性，但体现反方在人类社会要论证“两者一样好”或者“弊等于利”是极为困难的。举例来说，如果两者一样好，面对“二选一”的情况时要如何选择呢？因此关于选择论证“ $A = B$ ”的反方其实不多。这么做的坏处是正方仍然必须预防反方采取“ $A = B$ ”立场的可能，好处则是主办单位并未代替辩手排除任何可能立场。

证明程度

在美国的非证词辩论中，正方要取得胜利，不必证明辩题“确定”成立，达到确然性；而只要证明辩题“很可能”成立，达到盖然性，就可以获得比赛的胜利。说得更简单一点，正方要赢，必须建立辩题成立的明显趋势——让听众相信辩题成立的可能性明显高于不成立的可能性。

在实际辩论赛当中，何谓“成立可能明显高于不成立可能”当然是很难量化的。但为了理解方便，我们还是可以量化下：如果成立与不成立的可能是五比五，正方将落败；只有证明到六比四的程度以上，正方才能击败反方。

例如在“儒家思想可以抵御西方歪风”的辩论中，正方要证明“在多数情形下，儒家思想是可以抵御西方歪风的”，才能取得优势；如果在辩论最后，裁判人员认定“儒家思想可以与不可以低于西方歪风的情况各约一半一半”，正方就未能达成为辩题辩护的任务。

在“五比五”的状况下，正方等于是只证明了辩题是“有可能”成立的，仅仅达成了可能性或“概然性”的目标。对以正方辩案是否完成举证责任为裁判依据的美国评判人员而言，正方当然应该落败。

但台湾与中国大陆的竞赛辩论采用的并非纯粹的裁决系统，因此在辩论最后，正方如果无法证明到五比五以上，最多时在团体分数（25%）上吃一些亏，倘若他们在辩手个人分数（75%）上取得优势，仍然可能获胜。

定义问题

无论非政策还是政策辩论，双方其实都不是以辩题在进行辩论，而是以“界定后的辩题”为争论的焦点。

举例来说，在“儒家思想可以抵御西方歪风”的辩论中，双方真正在争辩的可能是“孔孟思想是否能够抵御西方家庭人伦驾驶沦丧的歪风”。由于正反双方可能以不同的方式界定辩题中的关键词，有时非证词辩论中会出现辩题的“正方版本”与“反方版本”。这使辩论队伍经常需要采取双管齐下的策略：一方面强调自己的版本比较好；二方面根据对方版本的辩题来设法取胜。

类似“儒家思想可以抵御西方歪风”的辩题虽然很可能发生定义争议，但相对上其涵义还是比较明确的，可以成为直接辩题。英国系统的非正式辩论经常采用所谓的抽象辩题，例如“人生就像一盒巧克力”。在直接辩题下，双方争辩的是关键词的涵义；但在抽象辩题下，双方争辩的是正方阐释辩题而提出的另一辩题（如“世事难料，所有预测都是不可靠的”）是否举例原辩题的题旨太远。

还有一个非政策辩论经常遭遇的定义问题——“实然与应然的混淆”。实然是指一件事“是不是”如何，属事实辩论；应然是指一件事“该不该”如何，属价值辩论。由于不少非政策辩论从字面上无法明确判断属于事实还是价值辩题，如果不明确界定，辩论队伍常会犯错。举例来说，“环境保护应以人为本”究竟是在辩论“环境保护不可能不以人为本”（事实），还是在讨论“面对环境保护的价值选择时，应以人为本还是自然为本”（价值），设计辩案时就应该先弄清楚。

（二）事实辩题的辩案

作为一种非政策辩论，事实辩案同样是以定义议题与定向议题为焦点。

事实辩案的定义议题包括“事项词”与“判断词”的定义。举例来说，如果辩题是“电子商务将会改变现有营销模式”，事项词就是“电子商务”与“现有营销模式”，而其判断词则是“改变”。

事实辩题的定向议题则牵涉到找证据来证明己方界定出来的辩题成立。所谓证据很少是指直接证据，也就是单靠它就可以证明辩题成立或不成立的证据。多数情况下，双方是在提出并争辩间接证据，即可以推论辩题成立或不成立的证据。例如举出“电子邮件彻底改变邮务”的证据，来类比推论“电子商务将会彻底改变商务，包括营销在内”。

无论担任正方或反方，事实论证都将围绕着上述焦点进行。

事实辩题的正方

以下我将用实例来说明事实辩题的正方要如何设计辩案。

在定义议题上，正方希望在不会被指控定义不当的情况下，尽量采取对我方有利的定

义。举例来说，在“温饱是谈道德的必要条件”的辩案中，正方必须替“温饱”及“道德”这两个事项词下定义。

首先，“温饱”指的应是“不挨饿受冻”，歧义问题相对上不大，比较需要界定的是含混问题。温饱至少可以区分为三种程度——天天温饱（从不挨饿受冻）、常常温饱（很少挨饿受冻）、与偶尔温饱（有时候挨饿受冻），正方必须三选一。

其次，“谈道德”指的应该不是“谈论”道德，而是“具备”道德，不过怎样才算是具备道德还是相当含混，至少包括知道道德（信念）、支持道德（态度）与行为展现道德（行为）等三个层次，正方也必须三选一。

正方很可能在其中选择“天天温饱”是“展现道德”的必要条件。如果反方不采取这两项选择，正方就需要辩护自己定义的正确性。

其次正方还需要定义判断词。无论“判断词”为何，一般而言，正方应该询问三项问题——

- (1) 判断词是否后可能发生混淆，需要如何明确界定
- (2) 这个判断词时候具有时间性？谈论过去、现在或未来？
- (3) 逻辑思想法则是否提供了判断词的定义方式？

在上述例子中，判断词是“必要条件”。正方可能认为（1）“必要条件”可与日常用语不同，可能发生混淆；（2）“必要条件”不具有时间性，是一个跨时间的判断；以及（3）逻辑学为“必要条件”提供了明确定义。

根据逻辑思维法则，“必要条件”的定义是“没有 A 就没有 B”。采用这个判断词的定义后，正方的辩题就成为“没有天天温饱，就无法展现道德”。

在辩案的第二部分，正方必须找证据说明“没有天天温饱，就无法展现道德”。这时正方可以找出许多例子，透过“举例论证”来证明没有温饱就没有道德。正方也可以设法解释“为何”没有温饱就没有道德，例如根据马斯洛的需求理论，道德是高层次的需求，这类需求必须在低层次的生理需求被满足后才可能出现，这等于是透过说明因造成果的过程，来论证因果关系。

再举一个例子。如果辩题式“人类和平是可能实现的理想”，正方需要为“人类和平共处”这个事项词下定义。人类和平共处是指“没有战争”还是“没有暴力”？要维持没有战争或冲突多长时间才算“和平共处”？对正方来说，比较有利的界定方式是将“人类和平共处”定义为“一段时间（如三十年内）没有战争”，而不是“永久放弃暴力”。

这个辩题的“判断词”是“可能实现的”。虽然题目中还有“理想”一词，但却非是关键语词，因为辩论“人类和平共处是可能实现的”与“人类和平共处是可能实现的理想”并无不同。而什么是“可能实现的”呢？一般来说，要论证“可能实现”，指的是某事尚未出现，但正方推测其未来可能出现。推测某事未来可能出现的常见方式有二：（1）运用迹象论证，证明某事现在已有出现的迹象；（2）运用因果论证，证明实现的前因将会出现，或是某种阻碍因素将会消除。

正方或许也会在“可能”一词上着力。在逻辑思维法则上，“可能”与“一定”是不同的，“可能”只要求正方证明某事“有机会”或“有很高的机会”会实现，并未要求证明某事“必然”会实现。

接着是定向议题，按照他们对“可能实现”的定义，正方这时需要举出证据说明哪些“迹象”已经出现，为什么这些是可靠迹象？正方也要证明某种前因的发生或消除。举例来说，正方可能采取以下的论述方式——

- ◆ 武器竞赛→武器毁灭性大幅提高
- ◆ 武器毁灭性大幅提高→动武代价过大
- ◆ 动武代价过大→放弃动武手段

上面的两个例子应该能反映担任事实辩题的正方应该如何设计辩案。但其中有一点还需要补充说明。除了前面提到的“必要条件”与“可能实现”外，事实辩题经常使用的判断词还有以下五种，正方如果希望自己的定义更符合逻辑思维法则，可以参考以下的界定方式：

1. **A是B**：指A属于B，或是B的集合包含A在内。
2. **A是B的代表**：指A是B的指标或迹象，或者A是B的典型例子。
3. **A消除/克服/抵御B**：因果关系，指A出现将造成B降低。
4. **B是A的果**：因果关系，A出现将造成B出现。
5. **A是造成B的主因**：因果关系，B的出现虽有其他原因，但若没有A，B就不会发生；A加上其他次要原因，B就会发生。

当判断词不属于“必要条件”、“可能实现”，或是上述五种类别时，辩论队伍也应该设法从谈论逻辑与思想方法的著作里，找寻符合逻辑思维法则的判断词界定方式，以掌握判断词的定义主导权。

事实辩题的反方

再来谈反方。在事实辩论中，反方的辩案设计同样应该以定义议题与定向议题为思考核心，并具体构思事项词及判断词的定义问题，以及要如何找证据反驳正方的辩题，或是驳斥正方所提证据的效力。

让我们还是以前面提到的两个辩题作例子。先来看“温饱是谈道德的必要条件”。反方的立场是“温饱不是谈道德的必要条件”，这时反方可能选择的立场有两种：（1）温饱与谈道德无关；以及（2）温饱是谈道德的可能条件，而非必要条件。

选择（1）是与正方辩案站在两个极端，拉大彼此差异以展开激战，这是刚的策略；选择（2）则与正方站得比较接近，需要有关什么是“可能条件”、什么是“必要条件”的细腻讨论，是柔的策略。

在竞赛辩论中，主张刚柔两派的都有。不过打柔的策略等于先做了“温饱有时会影响谈道德”的让步，风险较高，经验与技巧不足的辩手不宜轻易采用。

如果选择主打的立场是“温饱与谈道德无关”，反方就可以在“温饱”一词上保持开放：无论是偶尔温饱、常常温饱还是天天温饱，都与是否能谈道德没有关系。

在“谈道德”一词上，选择“知道道德”与“支持道德”当然对反方比较有利。明显的例子是：十年寒窗苦读的科考门生挨饿受冻者众，但多数人仍能笔下大谈仁义道德。问题是如何不以行为作为谈道德的定义，是否会在这一议题上落败。这时反方可以双管齐下，打两组辩案：

1. **如果将谈道德定义为“知道与支持道德”，我方证明其与温饱无关；**
2. **如果将谈道德定义为“展现道德”，我方将证明其与温饱纵使有关，但温饱也绝非必要。**

这就是美国辩论学界所谓的多胞辩案。因为采取了两套事项词的定义，因此产生了两组子辩案。

在判断词的定义方面，由于“必要条件”在逻辑学上定义十分明确，反方并没有多大的挑战空间。唯一能做的是在正方定义不符逻辑思维法则时，上台予以纠正。因此反方同样接受“没有A就没有B”的定义。

有了事项词与判断词的定义，接着在定向议题上，反方就要举证说明“没有A仍有B”，或是驳斥正方的证据。例如前面提过的减肥小姐虽然挨饿当并未打人。如果正方提出马斯洛的理论，反方也可以强调马斯洛确实说过生理需求先于道德需求，但从未说过生理需求未能全然满足时，人一定不会有道德需求。

在“人类和平共处是可能实现的理想”中。虽然正方希望将“人类和平共处”定义为

“一段时间没有战争”，但反方可能希望采取的是“永久放弃暴力”。在国际大专辩论赛辩论这个辩题的反方辩手是这样下定义的：

让我们谈谈我方对于和平共处的定义，我方的定义乃是参考美国社会科学大辞典的解释。从积极面来说，人类应该是放弃一切用暴力的手段来解决彼此的冲突；二从确基面来说人类应该免除暴力的威胁。

既然准备与正方在事项词定义上开战，反方当然要准备足够的论证，说明他们的定义比正方的定义更合理。例如反方可以说：“按照正方的定义，如果我方辩手现在过去把他们打一顿，我们仍算和平共处的，因为没有发生战争”。

至于“可能实现”，虽然需要定义，但争议应该不大。在同一场辩论赛中，反方是这么为“可能实现”下定义的：

。。。。。。可能性。。。。。。必须从历史的经验以及现实的环境中加以评量，不能只靠空说的说理和一厢情愿的幻想。

最后在定向议题方面，反方应该提出证据，证明并无实现人类和平共处的迹象，或是造成人类和平共处结果的前因不会出现。例如反方强调要达成和平共处，必须所有人遗弃放弃武力，或是所有人的武力都均等（因此恐怖平衡），但种种证据显示，这两种先决条件都不会发生。即使中、美、英、法、俄都放弃武力，本拉登不会放弃武力；即使中、美、英、法、俄武力均等，美国与中东国家的武力也不会均等。

（三）价值辩题的辩案

我将事实辩题的辩案设计与价值辩案放在一起讨论，是因为两者颇为相似。

首先，价值辩案也好似以定义议题与定向一体为焦点。

其次，在价值辩题中，定义议题也牵涉到“事项词”与“判断词”。

价值辩题的事项词称为价值事项，指在某种价值观点中被价值词修饰或评价的对象。例如在“电视政治谈话节目多为劣质节目”的辩论中，“电视政治谈话节目”就是价值事项。正反双方都必须思考哪些节目属于“电视政治谈话节目”的范围。

价值辩题的判断词成为价值判断，也就是对价值事项所作的优劣善恶评价。在“电视政治谈话节目多为劣质节目”中，“劣质节目”就是主要的价值判断；“多为”则是价值判断的修饰词，也属于价值判断的一部分。

与事实辩题一样，价值判断也需要“操作定义”，这就是所谓的判断标准或判标。当我们下正面、负面或是优劣比较的价值判断时，根据的判标为何？在“电视政治谈话节目多为劣质节目”的辩论中，双方可能会探讨：

◆ **违反哪些标准，将使一个节目成为劣质节目？**

◆ **证明到何种程度，才算“多为”？**

例如正方可能提出“资讯正确”、“多元参与”与“社会祥和”为判标，用来检验政治谈话节目属于“优质”还是“劣质”，可以预期的，透过正方的判标，将产生“电视正式谈话节目多为劣质节目”的结果。

正因为判标在价值辩论中处于关键地位，反方经常会与正方在判标商——也就是价值判断的定义上发生激辩。

判标并不是凭空而来的。如果双方能证明自己的判标与其它被普遍接受的价值一致，将更容易证明判标的正当性。不过辩手要注意不要触犯所谓视实然为应然的谬误，现在大家都这样做不一定等于大家都应该这样做。

有时判标是以隐藏判标的形式出现。因为被社会普遍接受，因此并未成为议题，但这并不表示判标就不存在。如果正方辩手表示“某某节目竟然让 call-in 民众骂政府官员‘猪头官员’”。这使他不需采取完整的说明形式，例如“公开骂政府官员‘猪头官员’是不好的，

某节目让 call-in 民众骂政府官员‘猪头官员’，因此某节目是不好的”，因为判标被普遍接受，即使不说，证明效果也已经达成。

确认事项词与判断词的定义后，接下来是定向议题。正反双方要根据自己的定义，列举出价值事项的例子或可能结果，然后将这些例子或结果套用在明定或隐藏的判标中，说明这些例子与结果是符合或不符合判标的。

价值事项的例子或可能结果称为价值事例。在辩论“电视政治谈话节目多为劣质节目”时，双方很少只在抽象的“节目”层次上讨论，而会举出节目中许多具体行为。因此在这个辩题中——

- ◆ 正方要证明多数价值事例不符判标，因此是劣质的；
- ◆ 反方要证明多数价值事例符合判标，因此不是劣质的。

当然，如果辩题要求正方作的是正面价值判断，正反双方就得角色易位。

如果是论述价值事例符合判标，就是在证明价值利得，主张采纳某种价值将带来正面结果；如果是论述价值事例不符合判标，就是在证明价值弊害，主张采纳某种价值将带来负面结果。

简单地说，价值辩论的定向议题是在证明：（1）价值事项包含或将带来某种结果或价值事例；以及（2）价值事项是符合或不符合判标的。

价值辩题的正方

了解了价值辩题的一般原则后，我们便可以进一步举出具体实例来讨论价值辩题的正反方应该如何设计辩案。先来谈正方。

辩论“在学大学生创业利大于弊”时，正方应该先界定何谓“在学大学生创业”（价值事项）。其中“在学大学生”与“创”（从无到有）的争议都不大，但“创业”的“业”指的是什么呢？是路边摆摊、独自经营小店面，还是只有集合一定人数与资金的才叫创业。

其次是判标，决定利大于弊的标准是什么呢？是“有利课业学习”（又可区为课堂学习与课程学习）、“有利人格成长”、“有利于个人财富”？正方需要挑选“对己方有利，又可能辩护”的判标，并且驳斥“可能驳斥，又对己方不利”的判标。

当同时采用多项判标时，正方需要替判标排定优先顺序，这也就是所谓的价值层级，例如在比较“有利课业学习”与“有利人格成长”何者应该优先时，正方很可能将“有利人格成长”放在前面。

为了论证选择某种判标的正当性，正方经常需要拿其他价值选择的情形来做类比。举例来说，大学生交男女朋友会“不利时间分配”，但一般还是鼓励或至少不反对大学生交男女朋友，证明“有利人格成长”的重要性可能高于“不利时间分配”。以类似的情形来做类比论证是常用的判标论证方法。

在进入定向议题前，正方经常需要操弄一下辩题中的不同语词，以明确化己方立场。辩题如果是“在学大学生创业利大于弊”，正方应该同时思考下列议题——

- ◆ 休学大学生创业是否利大于弊？
- ◆ 在学高中生创业是否利大于弊？
- ◆ 在学大学生创业是否利大于弊？
- ◆ 在学大学生打工是否利大于弊？

思考上述问题后，正方可能决定采取下面的立场——

- ◆ 休学与在学大学生创业都利大于弊，但在学利益更大；
- ◆ 在学大须生就业打工与创业都利大于弊，但创业利益更大；
- ◆ 在学高中生创业弊大于利。

立场一旦锁定，正方将更能掌握定向议题的辩论焦点。首先，如果要辩论“在学大须

生创业比休学大学生利益更大”，正方必须找到些事例或结果是只有在学大学生创业才有，休学大学生创业就没有的。其次，如果要辩论“在学大学生创业避就业打工利益更大”，正方必须找到些事例或结果是只有创业才有，就业与打工就没有的。最后，如果要辩论“在学高中生创业弊大于利”，正方则必须找到些正面（符合判标的）事例或结果是只有大学生创业才有，或是些负面事例或结果是只有高中生创业才有的。

由此可见，在辩论定向议题时，正反双方的争议焦点经常会放在价值事例（或价值结果）与价值事项的关系上。正方要设法在三点上取得优势：

1. 包含关系：价值事例确实包含某种价值事项；
2. 因果关系：价值事项（一定、经常、可能）会带来价值结果；
3. 伴随关系：价值结果为某种价值事项所独有。

其中第二点很像政策辩论中的“根属性”，第三点则称为“独有性”。在上面的例子中，正方可以辩论的方向有——

- ◆ “在学大学生创业”会伴随“集合资金、创意与团队，达成创业基本条件”的结果，这类结果是就业与打工所没有的；
- ◆ “在学大学生”已从基础教育进入专业养成教育，知识学习与“社会学习”同样重要，这是高中生所没有的；
- ◆ “在学大学生”因为在校，因此需要学习“时间分配”，而且可将创业所学“应用于课业”，这是休学大学生所没有的。

当然，接下来正方还要证明根属于己方价值，或为己方价值所包含、独有的价值事例与结果，确实符合（或违反）判标。为什么“集合资金、创意与团队，达成创业基本条件”、“社会学习”、“时间分配”是正面的？为什么这些好处比“乖乖坐在教室里”更重要呢？

价值辩题的反方

担任价值辩题的反方，经常得面对两种辩题，一是“正面或负面价值判断”，二是“价值比较”。在“价值比较”的辩题中（如“经济发展优于环境保护”），正方主张一种价值，反方主张的则是另一“替代价值”，正反双方各用其主。这时反方设计辩案的过程与正方差别不大，必须要完成以下四项任务：

1. 我方价值包含某种事例或会带来某种结果；
2. 对方价值包含某种事例或会带来某种结果；
3. 套用我方认为合理（或比对方合理）的判标；
4. 我方价值利得与弊害相抵的结果，比对方价值更好。

在“正面或负面价值判标”的辩题中，反方看似以攻击正方为目标，没有自己主张的明显价值，但其实并非如此。要想与正方对抗，反方还是要思考一下自己采取的明确立场为何。在“在学大学生创业利大于弊”的辩论中，反方主张的基本立场是“在学大学生创业弊大于利”，但辩手们最好也操弄一下辩题中的关键词语，确认己方在下面这些议题上的立场——

- ◆ 休学大学生创业是否弊大于利？
- ◆ 在学大学生创业是否弊大于利？
- ◆ 在学大学生就业是否弊大于利？
- ◆ 在学大学生打工是否弊大于利？

如果反方最后采取的立场是“在学高中生、大学生创业均弊大于利，但大学生就业与打工则利大于弊”。他们就必须证明哪些事例或结果实创业所包含或导致，而就业与打工则不包含或不导致的。例如只要创业，因为是自己当老板，就必将带来“时间与压力无限延长”的结果，这与有上班时间、只要完成指定任务的就业与打工不一样。

与正方一样，这些价值事例或结果必须套用到判标上，以比较利弊的大小。因此反方辩案经常需要提出对己方有利的判标。“‘时间与压力无限延长’对在学大学生而言是不好的，因为‘善尽学生义务’仍是相当重要的”如果正方的辩案中并没有“善尽学生义务”这个判标，反方就等于是提出了一个与正方判标相抗衡的新标准，辩论学者称之为相抗判标。

当然反方也经常提出自己对价值事项的定义，如果正方将“在学大学生创业”中的“业”定义为“涉及一定资金与人员的行业”，反方可能表示反对，认为只要建立“有商业行为的事业”就算创业。由于价值事项的定义将直接影响价值事例的范围，如果“在学大学生创业”可能代表“在学大学生摆面摊”，将带来很多新的——对正方不利的结果。

在反方不确定正方将如何界定价值事项，或是不确定己方的定义是否可以获胜时，可以主打通吃弊害，即无论正方如何界定价值事项，都可能出现的负面价值事项，这就是前面所说的“以不变应万变”。

在美国辩论界，价值辩论的反方经常采取一种特殊的作战方式，也就是将价值辩论达成政策辩论，提出所谓的隐含政策。强调如果正方的价值成立，势必意味着他们将支持某些符合价值，但却有问题的政策；反方于是透过质疑这些政策，来达到反对价值的效果。例如反方可能会说：“正反相信大学生创业利大于弊，势必鼓励大学生创业，而且若他们镇的创业成功，各大学可能还得为这些小小大老板特别开设 E-MBA 班呢！”

三． 政策辩题

非政策辩论是最近三十年才开始流行起来的，但在此之前，政策辩论已经砸辩论界发展了百年之久。直到今日，政策辩论仍是美国、日本与台湾竞赛辩论的主流。正因为如此，有关政策辩论辩案建构的相关理论要比非政策辩论丰富的多。在这一节里，我就要介绍与政策辩论辩案设计有关的重要原则。

有关政策辩论“两大四小”的核心议题或套题，已经在上一章介绍过了。两大指的是“理由+计划”（为何+如何），四小则是简称“需根解损”的需要性、根属性、解决力及损益性，在此我将不再赘述。建议读者在鱼肚后面的内容前，再将这几个核心议题复习一遍。

（一）正方辩案

在政策辩论中，正方的立场是支持辩题。因此辩题写什么，正方要证明的就是什么，例如在“安乐死应合法化”、“我国应设立赌博特区”或是“我国应停止兴建核能电厂”的辩论中，辩题书写的就是正方立场。

在通行非政策辩论的地区（如中国大陆），经常将政策辩题视为一种有关行动的价值辩题——因此是把政策辩论打成价值辩论。因此正方不必设计一个具体的计划或政策，而是要证明整个辩题的成立趋势。举例来说，如果辩题是“我国应设立赌博特区”，正方等于是自辩论“赌博特区利大于弊”，这是指大部分赌博特区利大于弊，而不是一个赌博特区利大于弊。

反之，在通行政策辩论的美、日与台湾，评判人员则期待正方在替辩题辩护时必须设计一个具体的计划因此在辩论“我国应该设立赌博特区”时，正方必须告诉评判人员赌博特区要盖在哪里、该怎么盖。且只要正方能证明这一个（或几个）他们选择兴建的赌博特区是利大于弊的，就可以获得胜利，即使其他可能兴建而未被正方选择的赌博特区而言是弊大于利。

只有在“废除、停办”一类的辩题中，因为是要去除某种现有政策，正方才不一定要提出具体计划；虽然他们经常还是要告诉评判人员在某项政策被“废除、停办”后，是单纯归零，还是他们准备以其他措施来替代。

要求正方辩论具体计划是政策辩论的一大特色。价值辩论只需要辩论“为何”的问题，政策辩论却在“为何”层次外，还要碰触到具体的“如何”层次。

为何层次

在为何层次，政策辩论的正方辩案将涉及“需根解损”的前两项——需求性与根属性的立场决定。

首先，“需”是需求性，也就是改变的需要。现在没有赌博特区，为什么我们需要赌博特区呢？现在有公益彩票，为什么要停办公益彩票呢？

正方论述需要性的常用方法是提出现行政策或现状下某种损坏的存在。根据切入角度的不同，这个损害可能是（1）某种问题，指应解除而未解除的负面事态；（2）某种利益，指应缺德而未缺德的正面事态；或是（3）目标或标准，指应达成而未达成的某种价值。举例来说，我们需要“赌博特区”，可能是因为现有地下赌博问题严重（问题）；赌博特区可以带来重大利益（利益）；或是人民有选择赌博这项娱乐的自由（目标）。

问题或利益经常可以以数字的方式来估计，计算某项问题影响了多少人，每年带来多少经济损失，或是可以有多少收益等，称之为量的损害。目标或标准则需要以价值来估计，强调应达成而未达成的价值是重要的，称之为质的损害。

无论用量或质的方式来估计，正方必须证明改变的需要是“重大”的。

其次，“根”是根属性，也就是改变的必要。在美国的竞赛辩论中，传统上要求正方不只要证明改变的需要，也要证明改变的必要，也就是必须证明现行政策不可能透过现有或修正措施来消除损害，要消除损害就一定得改变现状。

正方论述根属性的方式是证明损害确实是深植于（或“根属”于）与现行政策无法分割的“法令”或“心态”中，是因为“法令”或“心态”给革除，或是将欠缺的“法令”或“心态”给补足。

如果损害的来源是法令或制度，称为结构根属性。如果是由某种既存法令造成，就是“结构障碍”；在“停办公益彩券”的辩论中，许多现有的问题都来自“公益彩券条例”而在“设立赌博特区”的辩论中，某个城市之所以无法以开设赌场的方式获取收益（利益），是因为“欠缺相关法令”。

如果损害的来源是心态或理念，称为态度根属性。如果是由某种既有的心态所造成，就是“态度障碍”；如果是因为欠缺某种心态，就是“态度缺陷”。例如在“设立赌博特区”的辩论中，无法消除地下赌场（问题），是因为“人民有赌博的需要”；在“停办公益彩票”的辩论里，人们沉迷彩券（问题）的原因是伴随着公益彩票的“买彩券是正当娱乐”的态度。

正方在涉及辩案时，必定会思考到根属性问题，但是否一定要纳入辩案中，在正方一辩申论时便具体阐述，即使在美国，评判人员都常有不同意见。

美国辩论界近年来出现了所谓存在根属性的概念，意思是“只要存在就根属”；换句话说，正方只要证明改变的需要，就不必证明改变的必要，而是要由反方来证明改变没有必要，这等于是将根属性的举证责任归之于反方。

如何层次

证明了为何，还有如何，如何的层次牵涉到计划、解决力与损益性的问题。

首先正方必须设计一个实施辩题的具体“计划”。在政策辩论中，一般所谓的正方定义权，指的就是正方设计计划的权利。只要正反设计的计划在辩题的授权范围之内，他们就有

权提出任何形式的计划。不过如果他们设计的计划超出了辩题的授权范围，反方就可以对正方发动“不合题”的质疑。举例来说，在“设立赌博特区”的辩论中，正方可以设置任何符合赌博特区定义的具体特区，但如果正方设置的是一个“专门研究赌博的特区”，就很难不遭遇反方的和题性挑战了（有关合题性的辩论，请参第5章）。

有了计划，接下来就是“需根解损”的“解”，也就是解决力。前面提过，解决力的论述主要有三个方向：可行性、阻挠与利益。

要产生解决力问题的效力，正反设计的计划必须具有可行性，不会发生经费、人员、技术等方面的困难。如果无法找到所需要的庞大经费、不存在具有所需能力的人员，或是现今不存在所需要的科学技术，计划就不可行；一个不可行的计划是无法消除损害的。

如果计划可行，正方还必须处理反方可能提出的阻挠论证，也就是计划之外有许多个人或单位具有阻挠、规避、破坏计划实施的动机与诱因。正方必须证明此种阻挠不会出现或可以防止。举例来说，在“设立赌博特区”的辩论中，特区设立地点当地居民的反对就是典型的计划阻挠。

如果计划可行又能排除阻挠，解决力产生的关键将是计划是否补足了损害产生的结构与态度缺陷，或是消除了结构与态度障碍。这样原来的损害也就被正方转化为效益或“利益”，重大损害也就成了重大的利益。

除了因为解除损害而来带的利益，有时正方相信计划还能带来其他的利益，称为附加利益。例如赌博特区除了可以解决地下赌博的问题、为地方政府带来收益，还有一项附加利益：收益可以用做社会公益。

最后是“需根解损”中的“损”，也就是损益性。损益性的讨论区分为两部分：一个部分是在讨论“弊端”或“损害性”，另一个部分是在讨论“损益比”的问题。

在论述了计划的解决力之后，正反必须注意计划是否可能带来新的损害。这种新的损害可以称为“成本”、“代价”或“副作用”，而在辩论学中一般称之为弊端。弊端通常是由反方所发动，主要是一种两阶段论述——

◆ **连结：正方计划会导致某项结果；**

◆ **影响：该结果是负面的（即损害重大）。**

举例来说，“设立赌博特区”的反方可能论证赌博特区将造成赌客沉迷，赌客沉迷会使其倾家荡产，这样的结果对社会而言是不利的。

损益性的第二部分是要论述“损益性”，也就是一般所谓的利弊分析或成本效益分析。正方在进行成本效益分析时主要是在比较由解决力产生的效益以及计划的成本或损害，并做成支持计划实施的结论。

在政策辩论中，几乎没有全好或全坏的政策。好的政策是效益相对于成本之后比较划算的政策。在政策辩论中，边收经常这么表示——

今天我们在考量是否应该设立赌博特区的时候，应该考虑的是哪些因素呢？简单地说，不外是赌博特区的设立会为台北市民带来哪些好处？又会为我们带来哪些坏处？更重要的，这些坏处是不是超过了它的好处？

因此政策辩论体现了浓厚的“功利主义”色彩，在多数辩论中，能为最多数量的人谋取最大程度利益（同时成本可以忍受）的就是最好的政策。

辩案类型

随着论证需要性的角度与核心议题的排列方式不同，我们可以找到三种最常见的正方辩案结构，分别是问题导向、利益导向、与目标导向辩案。

第一类是问题导向辩案。在这种辩案下，正方的策略是先将现状造成的严重问题建立起来，再提出改革方案（辩题及具体计划）加以解决。具体地说，问题导向的正方发言次序

通常是：

1. 损害存在、重大（需要性）
2. 损害根属于现状或反方政策（根属性）
3. 提出计划（计划）
4. 计划可行，并可以消除损害产生原因（解决力）
5. 计划不会带来更多损害（损益性）

另有一种被称为现状无用辩案的特殊问题导向辩案。在此类辩案里，正方是以找不到现状的任何利益来开启辩论。

第二类是利益导向辩案，也叫比较利益辩案。采取此种辩案架构的正方，是将论证需要性的焦点放在计划与现状的比较利益上。换句话说，现状虽然没有严重问题，但正方计划能够做的比现行政策更好，带来更大的利益。利益导向的正方提出核心议题与计划的次序通常是：

1. 提出计划（计划）
2. 计划将带来的，反方政策所缺乏的利益（需要性+解决力）
3. 反方政策无法取得利益的原因（根属性）
4. 我方的计划不会带来更多的损害（损益性）

问题导向与利益导向架构的差别可以用以下的例子来说明：

小张在某大公司任职，他和老板处得不好、待遇很差、升职机会渺茫、工作没有保障；小王则在另外一家公司上班，他和老伴处得很好、待遇优厚、升职管道也颇为畅通、公司的福利制度也相当不错。

问题	小张	小王
如果不换工作，是否无法继续留在现职？	是	不是
现在的工作是否对我造成困扰？	是	不是
新工作可以解决我的问题吗？	应该可以	其实现在也没有什么问题
我会考虑换工作吗？	一定会	可能会

现在如果两人都面对一个新的工作机会，他们考虑是否跳槽时的思考模式将大不一样。小张用的是问题导向架构，小王则则是利益导向架构。

有时利益导向辩案的提出是因为正方也无法消除所有现状的问题，但与现状或任何修正相比，却能解决更多问题。利益导向辩案也可以接纳现行政策的目标，但却认为现行政策并不是达成此一目标最划算的方式，这时正方采取的就是美国辩论界所称的净效益辩案，在对双方政策进行成本效益分析后，正方相信自己的政策具有比现行政策更高的净效益。

第三类是目标导向辩案。目标导向辩案是以某种重要目标的无法达成来论述需要性。目标导向架构的正方提出核心议题与计划的次序通常是：

1. 论述重要目标（需要性）
2. 说明反方政策无法达成此项目标（根属性）
3. 提出计划（计划）
4. 说明计划如何达成目标（解决力）
5. 计划不会带来新的损害（损益性）

正方论述的重要目标经常反映了某种“价值”。因为辩论价值是需要“判标”的，因此目标导向辩案又经常被称为“判标导向辩案”。采用此种辩案时，正方的计划就成了价值辩论中的“价值事项”，计划的效果就成了“价值事例”，正方希望证明计划产生的效果符合判标，因此展现了对某种重要价值的支持。

（二）反方辩案

政策辩论的正方是在辩护辩题授权下的具体政策。反方的基本立场是要反对这个政策，不过除此之外，反方是否也要为另一政策作辩护呢？

虽然无论采取单题制或双题制，反方的基本立场都是在正方辩题的“应”字前面加上一个“不”字。但这并不表示反方可以采取“纯粹反对”的立场。一般而言，评判人员会预期反方也采取一个政策立场来与正方辩论。这代表反方要从下列三种立场中选择其一：（1）为现行政策辩护；（2）大体上为现行政策辩护，但作局部修正；以及（3）不为现行政策辩护，改提与辩题不同的另一新政策。这就构成了反方的三大辩案类型。

我将先介绍反方在为何及如何两层次可以采取的立场，再以这三大辩案类型来将另行的辩题攻防统整起来。

为何层次

在为何层次，反方可以驳斥需要性，也可以驳斥根属性。

如果选择驳斥需要性，反方可能采取的立场有二：（1）损害不存在，因此不需要解除（打损害）；以及（2）损害存在，但不重要，因此不需要解除（打重要）。举例来说，在“我国应停办公益彩票”的辩论中，正方可能强调公益彩票造成社会上赌风盛行，这时反方可以驳斥对方所谓赌风盛行是没有证据的说法；如果对方能举证说明，反方还是可以强调，“赌风”盛行只是流行的一种，并不严重。

如果选择驳斥根属性，反方可以强调损害产生的根源并不是现行政策的核心部分，因此是可以被更动与修正的。例如在“我国应停办公益彩票”的辩论中，正方如果强调“奖金分配给弱势团体的比例过低，未能达到照顾弱势的目的”，反方便可以将损害归咎给奖金分配的相关条款，而非公益彩票本身，因此只要透过修正相关条款就可以解决此一损害。

要辩论根属性，反方必须碰触损害的根源，并透过更动现行政策来消除或补足这些根源，因此反方的根属性辩论有时很像是一种“现状的解决力”。如果不经上述论证程序，只简单强调“既然有现状，现行政府或政策就一定会解决的”，就是触犯了美国辩论界所谓视可能为可以的谬误，要知道，现状可能解决问题并不等于现状可以解决问题。

如何层次

在如何层次，反方可以驳斥解决力，也可以驳斥根属性。当然，在驳斥解决力与根属性前，如果正方的计划让反方产生“不合题”的质疑，反方也可以在质疑实质的议题前，先对正方的合题性提出攻击。

首先，在实质辩题中，如果选择驳斥解决力，反方主要的攻击点应该集中在前面讨论过的三个方向：（1）正方计划不可行；（2）正反计划将遭遇阻挠；或是（3）正方计划并未消除损害发生的根源。

在正方计划为消除损害发生的根源方面，反方如果担心自己将输掉需要性（现状有问题）与根属性（现状不能解决问题），改变的需要与必要已经建立，可能会退一步防守解决力，强调就算改变也解决不了问题。

举例来说，在“公益彩票应该停办”的辩论中，停办虽然在经费、人员与技术等可行性上问题不大，但却可能遭致现有经销商的反弹与阻挠，造成停办的政策难以推行。反方也可以将“赌风盛行”的根源说成是“社会文化”，因此不止现行政策无法解决问题，就算停办公益彩票也是一样。

反方对正方解决力的攻击，就是美国辩论界所惯称的无力解决辩论，也就是试图证明正方计划将无法解决问题、产生利益或达成目标。

其次，如果选择驳斥损益性，反方是要强调正方的计划会带来弊端，使得正方计划在成本与效益两相权衡，不如反方的政策来得划算。

前面说过，在说明弊端时，反方必须说明“连结”与“影响”。前者是说明计划将带来某种结果，后者是说明此种结果是不好的。在“公益彩票应该停办”的辩论中，反方可能主张“停办将造成人民的赌博需求无法满足，而“赌博需求无法满足将造成地下赌场复生”，其影响则是负面而重大的。

弊端通常会连结到某种具体的计划措施，但当具体计划措施难以评估时，反方也可能采取通吃弊端的打法，主打多数可能计划都有的弊端，甚至是只要有辩题就会有的弊端，美国辩论界通常以“肉丸”来形容这类命中率极高的弊端攻击。

在美国辩论界，反方针对正方所提出的需要性、根属性与解决力等议题提出的辩论，因为围绕在正方辩案之上，通常称为案内论辩；而有关合题性与计划弊端及可行性的质疑，因为是从正方辩案外另开战场，经常被称为案外论辩。

辩案类型

在政策辩论中，反方也需要为特定政策作辩护。因为正方辩护的政策类型，我们可以将反方辩案区分为维护现状、修正现状与相抗计划等三大类。

首先，采取维护现状辩案的反方是在辩护现行政策，以现行政策与正方改变现状的政策相抗衡。维护现状的反方将以需要性为主战场，并以解决力（主要是可行性与阻挠）与损益性为副战场。维护现状的辩案的主要论点如下——

1. 损害不存在，或是存在不重要（反驳需要性）
2. 对方计划可行性低、阻力大（反驳可行性/阻挠）
3. 对方计划会带来新的损害（反驳弊端）
4. 强调现行政策的损益比优势（反驳损益性）

其次，采取修正现状辩案的反方是大体上为现行政策辩护，但作局部修正。这意味着反方同意正方所强调的部分损害，但这些损害只要透过局部修正就可以解决，因此不必采取正方的新政策。修正现状的反方将承认部分的需要性。这时在反方的部分需要性上，根属性将成为主战场，并配合质疑正方的解决力与损益性。修正现状辩案的主要论点如下——

1. 某些损害不存在，某些存在（反驳/同意需要性）
2. 现状可以解决存在的损害（反驳根属性）
3. 存在的损害即使现状解决不了，对方也解决不了（反驳解决力）
4. 对方计划可行性低、阻力大（反驳可行性/阻挠）
5. 对方计划会带来新的损害（反驳弊端）
6. 强调现行政策的损益比优势（反驳损益比）

修正现状的反方经常强调渐进主义的价值。渐进主义是一种政策学的观点，认为如果现行政策系统可以逐步调整修正，风险将比躁进的改革来得低。

在强调现行政策的损益比优势时，反方经常会强调现行政策的价值，称为相抗标准。一方面提出一个重要的价值，二方面强调现行政策能够彰显此一价值。这就是部分台湾辩手惯称的“反方高层次”。

除了围绕现行政策的“维护现状”与“修正现状”，反方还可以采取放弃为现行政策辩护的相抗计划辩案。相抗计划原本的常见中译是“对案”或“反方案”，我和温伟群先生（1998）首先将它译为“相抗计划”，除了意义更为贴切以外，“抗”字也与英文原文中的“counter”有发音近似的巧合。

相抗计划与修正现状的差别，在于相抗计划放弃了现存政策，而非仅作局部修正，因此丧失了现状所拥有的推定利益。

采取相抗计划时，反方一方面承认改变现状的需要与必要，不过却质疑正方计划是否正确有效的改革方向，因此另外提出一个计划来与正方抗衡。反方相信，在权衡两个政策损益

比后，相抗计划将由于正方计划。修正现状辩案的主要论点如下——

1. 损害存在且现状无法解决（同意需要性/根属性）
2. 存在的损害对方仍解决不了（反驳解决力）
3. 对方计划可行性低、阻力大（反驳可行性/阻挠）
4. 对方计划带来新的损害（反驳弊端）
5. 相抗计划可以解决现状损害（反方解决力）
6. 相抗计划不会带来新的损害（反驳弊端）
7. 相抗计划的损益比优势（反驳正方损益性 / 建立反方损益性）

值得注意的是，相抗计划除了不能与正方计划雷同，也要做到不合题，也就是不能落入辩题的范围内。举例来说，在“设立赌博特区”的辩论中，若正方计划是“在澎湖设立赌博特区”，反方便不能提出“在高雄设立赌博特区”的政策，因为只要反方设立赌博特区，就成为合题，视同支持辩题。对评判人员而言，既然正反方都支持辩题，辩论赛当然是由正方获胜。

此外，根据美国辩论界的惯例，相抗计划也要相抗，也就是不能与正方计划相容；说得再简单一点，相抗计划如果要与正方计划并行，将是不可能（不合逻辑）或不合理（不合常理）的。设立这项惯例的主要原因，是相抗计划如果不相抗，将使正反方的竞争态势降低，违反竞赛辩论设计的原意。例如在“设立赌博特区”的辩论中，如果反方采取“在澎湖开始迪斯尼乐园，满足热门娱乐的需求”的相抗计划，就违反了相抗原则，因为这个计划将可以与辩题同时实施。不相抗的计划也可能被正方“吞噬”，强调“两者一起设立岂不更好”。

除了不合逻辑或不合常理的“相抗”以外，部分美国辩论学者允许反方以理念相抗来证明相抗，只要反方能证明两个计划在哲学理念上不相容，就算满足了相抗的标准。例如反方如果以“设立博物馆”为相抗计划，一个是为了普罗娱乐，一个是为了提升文化水平，反方可能主张两者在基本理念上是冲突的，当然辩士们必须说服评判人员才行。

在“设立赌博特区”的辩题下，反方可能采取的一个相抗计划是“全面解除赌禁”。这项计划既不合题（未设立赌博特区），与赌博特区并行又不合理（全面开放何需特区），因此是“合法”的相抗计划。接下来反方辩手的任务是要证明“全面解除赌禁”是比“设立赌博特区”更好的政策。

除了一般的相抗计划，美国的竞赛辩论中还会出现一些特殊的相抗计划。条件相抗计划是指反方的相抗计划只有在某些条件出现时才实施，若预设条件并未出现，反方仍采维护现状或修改现状的立场。这等于是反方的一种“多胞方案”。例如反方可以先提出修正现状的辩案，然后再强调即使修正现状仍解决不了损害，采取相抗计划还是优于正方计划。不过部分评判人员认为条件相抗计划违反了辩论队伍上台后即“不得修正立场”的规则。

另外，研究相抗计划时一种要求暂缓实施正方计划，以先进行充分研究的相抗计划。主事者相抗计划是透过更换辩题的主词而产生的相抗计划，例如在反对“台北市应设立色情特区”时，反方提出“台北县应设立色情特区”的相抗计划。而乌托邦相抗计划则是主事者相抗计划的变体，主张以其他政府形态（如无政府、世界政府、社会主义、威权统治）来取代辩题中的“主事者”（如联邦政府）。

论证攻防

- 一. 反驳的三大策略
 - (一) 和的策略
 - (二) 避的策略
 - (三) 打的策略
- 二. 驳论的方法
 - (一) 认识驳论
 - (二) 驳论的特殊组织
- 三. 反驳的谬误
 - (一) 迴避的谬误
 - (二) 推论的谬误
- 四. 诉求的谬误
- 五. 语言的谬误

CHAPTER 7

在第6章里，我介绍了辩论队伍要如何在参赛事实，价值与政策辩论时构建坚强的辩案或架构。不过，有了好的辩案，只能算成功的一半。在与军对阵时，光靠各自展开辩案是不足以赢得胜利的，辩案的结果相当程度上取决于双方辩手在提出辩案后是否能对于对方辩案开放有效攻击，以及是否能有有效攻击，以及是否能有有效防御乙方的辩案。

这一章要讨论的就是竞赛辩论中的反驳 (refutation) 技巧，指的是辩手在获知对方的辩案与立场后，于后续发言中回应对手论证的辩论行为。具体地说，反驳指得就是攻击与防御

- ◆ 攻击 (attack) 的目标在破坏、削弱对方的辩案与论证。

- ◆ 防御 (defense) 的目标则在重建、补强己方的辩案与论证。

如果将双方辩案看作正反双方各自拥有的领地，将辩案所涵盖的双方论证看作是其管辖范围内的大小城池，那么反驳就是在破坏、削弱对方的领地与城池，并且重建、补强我方因对方供给而受损的领地与城池。

一、 反驳的三大策略

部分经验尚浅的辩手会以“攻所有可攻的”以及“守所有要守的”为反驳的基本态度，但稍具辩论经验的人都知道，辩论的时间有限，很难攻击所有可以攻击的论证，也很难防守所有需要防守的论证。

与设计辩案一样，反驳也必须考量策略问题。在整体战略的考量下，有些论证的攻防比其他论证重要。换言之，要在哪些论证的点上作战，必须考察辩案的面。基于面的进攻防守需要，有些点或许是不值得浪费时间的。

德国战争学家克劳塞韦斯告诉我们，战略是组合若干单独的战斗，以达到战役的目的。进行战斗时，必须将战技的目的放到第一位。

在辩论赛中，基于战略上的需要，辩手可能对对方的论证采取三种主要的反驳或回应策略：共识，忽略与交锋。共识是和 (agree)，忽略是避 (ignore)，交锋是打 (clash)，简称和避打策略，取其何必打的谐音，目的在提醒辩手，最耗费资源的打通常是策略的最后选择，如果不打而屈人之兵，又何必打呢？

简单的说，在选择要反驳哪些论证时，辩手必须问自己三个问题

- ◆ 对方的话，哪些我已经同意，或是可以同意？
- ◆ 对方的话如果我不同意，其中那些其实并不重要，因此不比理会？
- ◆ 对方的话如果我不同意，又很重要，我要怎样反驳他？

将这三项问题牢记在心，你将更容易理解反驳的三大策略。

(一) 和的策略

如果请教辩论高手，辩论攻防的最佳策略为何？经常会得到令新手吃惊的相同答案----同意对方。同意对方？辩论的目的不就是反对对方吗？怎么最佳的攻防策略竟然是同意对方呢？

所谓的同意对方并不是要你上台认输。对方的基本立场（赞成或反对辩题）当然是你所不能同意的，但你将可以发现，为了打倒对方的基本立场，同意其他的一些说法经常比全然反对更为有效。

和的策略是在对对方造成策略性共识 (strategic agreements)，利用同意对方的观点，来将他的论证与证据为己用，并且反过来对付他。这一招在西方辩论界被称为 (turning

the table),我和温德群先生借用金庸《天龙八部》的典故,将它翻译为借刀使力,或是以彼之道,还施彼身。

战略 1: 以矛攻盾

如果对方在辩论中出现了自相矛盾(contradiction)的情形,也就是他们所发表的两个论证直接发生冲突,或出现前后不一致,我方便可以采用以子之矛,攻矛之盾的以矛攻盾(you say you are wrong)策略。这等于是同意他的矛,并且用他的矛来打他的盾。

稍有逻辑知识的人都知道,逻辑学中所谓矛盾律(law of contradiction),意思是两个无法并存或不相容的思想不可能同时为真。因此矛和盾如果真的属于矛盾状态,必然有一个是不成立的。

自相矛盾的可能状况很多。有时是对方辩手同时提出了两项互相排斥的论证与论据,这是点的自相矛盾,例如

辩手 A: 赌博特区大多是赚钱的

辩手 B: 赌博特区有些是赚钱的。(究竟是大多还是有些呢?)

辩手 C: 根据调查,大学生创业意愿不高。

辩手 D: 一项研究指出,大学生创业空有热情,没有办法,失败率相当高。(究竟有没有意愿或热情呢?)

这种错误经常是因为有问必答,忘了论据应该有所取舍所造成的自相矛盾。

自相矛盾也可能来自对方的辩论与其他论证或整体辩案发生了基本原则上的不一致,这是面的自相矛盾。例如在安乐死应合法化的辩案中-----

需要性: 人有选择死亡的天赋权利, 应此可以选择安乐死。(主张选择自由)

计划: 只有经医师决定濒临死亡者才可以申请安乐死。(限制选择自由, 与需要性矛盾)

有的辩手倾向于在对方自相矛盾时同时辩驳他的矛和盾,但这并不是最明智的做法,为了借力使力,辩手应该挑选其中对己方比较有利的一个来打击比较不利的哪一个,以子之矛,攻子之盾。

因此以矛攻盾战术的基本打法是

1. 暴露对方自相矛盾的立场 A 与立场 B

2. 表达己方对立场 A 的支持

3. 以对方支持的立场 A 攻击对方支持的立场 B

请注意在以矛攻盾时,最好能直接套用对方自己的话语,就像对方辩友所说的,不经医师认定可能滥用选择自由,我方完全同意这种看法。如果这样的自相矛盾是在质询中被发掘出来,效果就更好了。

战略 2: 解释不同

所谓的解释不同(I see that differently)指的是直接同意对方提出的某项事实主张,但是给予不同的解释或评价,这是借力使力的典型运用。

因为同意对方提出的事实,因此他花时间简述的内容,等于是被我方草船借箭,整个拿过来用了,透过重新解释,这些箭将被用来射向对方。

举例来说,在早年一场有关“台湾应否经济援助大陆”的电视辩论中,反方表示:台湾的政治空间狭小,没有回旋空间,制定政策必须格外谨慎小心。这时正方的来宾便抓住了反方政治空间狭小的话,反驳说:是的,正是因为政治空间狭小(同意事实),才要开展嘛!支援大陆即使开展政治空间(重新解读)。

因此解读不同战术的基本打法是-----

1. 同意对方陈述的某项事实主张

2. 从不同的角度来解读此一事实，使其对己方有利。

在价值与政策辩论中，解读不同的最常见形式，是同意对方所说的价值或政策效果，但对效果作重新评价（revaluation）。重新评价随角度不同，可以区分为两类，一类是同一脉络下的重新评价，另一类则是超越脉络下的重新评价。

举例来说，在辩论应恢复大学高考时，如果正方举出现今的多元入学方案导致学生到处补习，造成家庭经济负担及个人魅力的不良后果，反方可以承担这个后果，但回应表示

◆ 没错，学生是到处补习才艺，家庭是得增加花费，个人是会有压力，但是这样的花费与压力比起花在升学补习上，是好的花费与好的压力。

◆ 没错，学生是到处补习才艺，我方也同意造成家庭经济负担及个人压力，但从长远的角度来看，我们国民整体的文化水平也上升了。

前者是针对同一评价对象（学生，家庭，短期）的重新解释，前者则是针对升高后的对象（社会，国家，长期）所作的重新解读，两者都是重新评价，只是切入角度不同而已。

由于在价值与政策辩论中，你说得对经常被用来扭转对方攻击我方的价值弊害与政策弊端，因此经常被称为变猪为羊（turnaround），期望透过重新解读，造成猪羊变色，将对方所说的弊转为我方的利。

战术 3：标准你定

所谓的标准你定（you be the judge）是在采纳对方的判断标准或裁决规则，换句话说是在同意对方的价值。由提符合价值的事实，辩手希望证明：即使照你自己定的标准，获胜的还是我。

这一招的策略目的相当明确：如果我照你的标准还是赢，你将输得哑口无言，心服口服。而且这也成了和的策略，借力使力的效果-----既省了由己方提出判决的时间，而且对方很难反对对自己提出的价值判断。

因此，标准你定战术的基本打法是-----

1. 同意对方陈述的某项价值判断

2. 提出论证与证据证明我方立场符合对方所定的判决

举例来说，在辩论大学生创业利大于弊时，正方如果表示因为创业过程中必然遭遇挫折，可以增进大学生的抗压力，因此大学生创业利大于弊，反方就可以采纳是否增进抗压力的判决，指出：

既然对方辩手认为抗压力那么重要，好，我们就来看是谁更能增进抗压力。我方可以举出许多因为创业失败而无法学习甚至正常生活的例子。要知道抗压是抵抗压力，如果被压力打跨，就无所谓抗压力了。因此如果要比较谁更能增进抗压力，获胜的应该是我方。

当然反方也可能选择不同意增进抗压力的判决，但如果有机会在采纳对方判断的情况下获胜，标准你定是更佳策略。当然，这招只有在确信自己可以证明己方利用同一判决仍能占据上风时才能使用。

（二） 避的策略

反驳的第二种主要策略是避，也就是不理对方。如果对手开启的战场无关紧要或者纯属枝节，不予理睬会经常是比较好的回应策略。

透过避的策略，辩论队伍可以连成替辩论与聚焦（crystallizing）或者集中火力的效果-----排除次要论证，主攻或坚守主要的，有力我方的论证。

战术 4：消除伎俩

所谓消除伎俩（cut out），指的是透过不予理睬或简单交待，就将待定话题结束的回答方式。

在辩论赛中，背景资讯（background information）应该不理睬，无关话题（irrelevant issues）则应该在简单交待其欠缺便不再理睬。

针对无关话题，消除伎俩战术的基本打法是-----

- a) 引述对方发表的某个论证
- b) 简单说明该论证为何与辩题无关

举例来说，在电视政治谈话节目多为劣质节目则可能是无关主题-----与辩题的成立与否缺乏直接或间接关系，这时正方辩手便可以上台表示此与辩题无关----

1. 对方辩手说按照我方标准，电视综艺节目也将是劣质节目；
2. 综艺节目是娱乐的范围，我方已经强调，我方的劣质标准主要是针对公共领域的政治讨论，不适用在娱乐节目上；
3. 透过以上的说明，正方希望可以避开或是消除这个问题，将后面的辩论集中在他们认为重要的辩题上。当然反方可能不这么希望，这表示消除伎俩的目标有时未必能在一个回合的对战中完成。

透过以上的说明，正方希望可以避开或是消除这个问题，将后面的辩论集中在他们认为重要的辩题上。当然反方可能不这么希望，这表示消除伎俩的目标有时未必能在一个回合的对战中便完成。

战略 5：是又怎样

如果对方一直在某个无关紧要的辩题上逼问我方，又无法以简单的消除伎俩来摆脱其纠缠，辩手还可以使用是又怎样（so what）的反驳战术。是又怎样也就是辩论学者所说的假设接受（hypothetical acceptance）。运用此招时，你并不是真的同意对方，而是表示我不同意你，但就算我同意你，也不会怎样。

因此，是又怎样战术的基本打法是-----

1. 表示我方不同意或不确定对方的某项立场；
2. 假设我方同意对方的立场；
3. 表示即使如此也不会影响辩论案胜负；

举例来说，在辩论电视政治谈话节目多为劣质节目时，如果正方提出电视政治谈话节目讨论的话题大多与国计民生无关，反方便可以这么回应-----

1. 我方不知道对方根据什么来评断节目主题曲国计民生有关；{不确定}
2. 但就算无关又怎样呢？{假设同意}
3. 难道只要话题与国计民生无关就是劣质节目吗？{说明无关}

在辩论公民投票应立法时，主张公民投票立法的正方在面对反方人民投错了怎么办的质疑时，也可以采取同样的反驳方式：1. 我方不懂要如何制定人民投错了？2. 但投错了又怎样？3. 民主制度就是要负担选民投错的风险，人民投错总比暴君做错好吧！

使用是又怎样策略的主要目的，不在于与对方争辩，而在排除此项辩题，因此在本质上这仍属于避的策略而非和的策略。

战术 6：巴蛇吞象

在运用避的策略时，另一项常见战术是所谓的巴蛇吞象（me too），也就是美国辩论界所谓的吞噬（capture）战术。

所谓的巴蛇吞象，指的是将对方辩案的部分内容吞入我方腹中。吞噬不是为了将对方计划占为己有，并且反过来打击对方；吞噬是为了将相关讨论排除在辩论的焦点之外，因此仍

是以避为最高策略目标。

在非政策辩论中，辩论队伍可以透过巴蛇吞象，吞噬掉对方与自己相容的价值。举例来说，在环境保护应以人或自然为本的辩论中，主张以自然为本的反方可能会上台强调环境保护的重要，下一位上台的正方辩手便可以表示-----

对方强调环境保护，我方也强调环境保护-----因为考量人类的永续生存发展，我方可能比对方还重视环境保护，因此环境保护是双方的共识，不是今天的辩论重点。

在政策辩论中，辩论队伍则可以吞噬掉对方与自己相同的计划，以及与计划有关的各项利益。例如在辩论大学高考应该恢复时，正方如果强调在恢复高考的同时，他们将同时探行禁止学生补习的配套措施，因为这项配套措施并不是辩题所要求的，属于无法辩题的范围，下一位上台的反方辩手可以运用巴蛇吞象的吞噬战术-----

对方辩友说他们恢复高考要禁止补习，我方既然不会高考，当然也赞成这种做法。而既然双方都同意禁止补习，这就不是这场辩论的重点了。

因此，巴蛇吞象战术的主要打法是-----

1. 引述对方价值或计划措施
2. 说明我方同意该价值或计划措施
3. 将该价值或计划措施从主要争议观点中排除。

巴蛇吞象是在将对方的价值或部分计划措施吃过来，加在我方原有的辩案上。但这么做不能牵涉原有辩案内容的更改。如果反方辩案中原来没有谈到补习班是否禁止的问题，吞噬就是合法的；但如果反方在先前已经发表了不禁止补习，因为补习是好事的立场，吞噬将成为立场变动（shift）。对多数评判人员而言，立场变动是一种违规行为。

基于同样的理由，另一种人际与正式辩论常见的迴避战术-----断尾求生，如果在竞赛辩论中使用将有很高的违规风险。

（三） 打的策略

如果对方提出的论证方法无法以和的方式来吸收，有没有办法用避的方式来闪躲，打的策略就成为最后的选择，不过这并不表示辩手应该毫无章法的乱打一通，打要知道打的目标与打的方法。

有关打的具体方法，我将在下一节介绍，这里要谈的是採用打的策略时，辩手所能运用的几种一般性的辩论战术。

战略 7：攻其必就

在攻击对手时，最常用的战术就是攻其必救（attack what matters）。攻击对手时，应该挑选在辩案中处于关键地位的论证加以攻击，而不要困在次要的论证上，所谓打蛇打七寸就是这个道理。攻其必救的基本打法-----

如果有选择，先攻击能对对方造成较大伤害的论证。

从辩案或面的角度来看，攻击某些论证将能造成最大的伤害。

在非政策辩论中，打抽象的事项通常比打具体的事例伤害性更大。例如在大学生创业利大于弊的辩论中，攻击无论谁创业，如何创业都会带来的弊害，就比某种特殊创业的特殊弊害伤害性更大。

此外，在非政策辩论中，判断词定义与价值词定义通常比打具体证据或结果套用的伤害性更大。例如攻击正方将可以抵押的定义误解为可以减缓，其实应该是可以抵挡更为合理，就比讨论某某具体歪风是否被儒家思想减缓了影响本地的速度来的重要。

至于在政策辩论中，攻击为何经常比攻击如何的伤害性更大。如果台湾根本不缺电，不需要新的电厂，又何必要讨论核能电厂盖在哪里，安不安全等问题呢？其次，攻击抽象的政

策经常比攻击具体的计划伤害性更大，例如不管正方在哪里设立，设立多少赌博特区，都可以用来反对赌博特区的论点，就应该列为优先的攻击对象。

伤害性也可以从个别论证或是点的角度来评估。虽然某个论证从面的角度看未必关键，但如果攻击它可以取得重大优势，仍应该发动攻击。美国辩论界有所谓特大论证（mega pact argument）的说法，用来代表此方赢得重大效果的论证。举例来说，要是对方犯了重要错误，这一点就有成为论证的机会。台湾辩论界流传着著名的案例-----

反方：根据我方论证，某某教授曾经提出赌博特区设立的五大缺点，证明赌博特区在学界是受到高度赞扬的。

正方：对方辩友，请问您刚才提出的证据是不是由某某教授在某某期刊登表的学术论文？

反方：是的

正方：可不可以请你念一下这篇文章的标题？

反方：我要找一下。。。。。。

正方：麻烦你把标题念出来

反方：是

在这个例子里，反方断章取义，将这位教授为了两面俱呈而纳入的反对意见用来支持自己，忽略了在论文最后该教授支持设立赌博特区的事实，像这样的疏忽在东窗事发后，将对反方造成重创，一个错误就可以剥夺他们赢取比赛的任何可能。

除此之外，如果我方在某项争议上能找到压倒性证明（conclusive proof）-----既拥有可以有利于我方的强力证据，达到压倒的效果，也可以列为优先攻击的对象。例如-----

对方辩友刚才一再强调美国的拉斯韦加斯犯罪率高于美国的平均水平，我方在昨天取得一份由内华达州政府最新出版的统计报告，当中明确指出，该州过去三年的重大邢案犯罪率都在美国平均水平以下。

战术 8，守所当守

攻其必救谈的是选择进攻对象的原则。在防守时，这个原则反过来就成了守所当守（defend what matters）。守所当守的基本打法是-----

如果有选择，先防守对我方造成了较大伤害的对方论证。

判断哪些对方的攻击对我方造成的伤害较大，同样可以从面和点的角度来思考。相同的，从面的角度看，在非政策辩论中，抽象事项比具体事例重要，判断标准比具体套用重要；在政策辩论中，为何比如何重要，抽象政策比具体计划重要；在政策辩论中，为何比如何重要，抽象政策比具体计划重要。从点的角度看，对方的那一项攻击造成了我方明显居于劣势的印象，将是辩手优先重建目标。

替论证进行重建时，辩手有时是纯粹的修补（repair），也就是不提新的证据，而是替已经提出的论证作辩解，强调其根据与推论的合理性。不过辩手也经常提出所谓的捕强行说明（corroborative proof），也就是提出新的证据或理由来支持可信度受到动摇地主张。

因此防守的成败相当程度与辩论队伍的板凳深度有关，除了辩案中先行提出的论证与理由，如果一个辩论队伍还有许多借用的证据与理由可供作战调用，获胜的机会就更大。

战术 9：排山倒海

虽然攻其必救的是集中火力。但排山倒海战术的思维刚好相反，主张在进攻时使用提出大量论证，采取排山倒海战术，而每项论证仅提供少量论证与理由来支持。

采取排山倒海战术的意图是使对方疲于奔命，无法针对我方观点一一防守。如果射出了 10 发子弹，对方挡住了 7 颗，仍有 3 颗命中，辩手将可以在后继发言中针对这 3 个命中点

进行进一步攻击。

排山倒海的基本打法是-----

发动我方可以达成攻击效果的攻击，即使效果相当有限。

例如在辩论公民投票应该立法时，反方在短短 4 分钟内的申论中，就提出了：1，人民素质不够高，无法判断复杂的问题。2，公民投票造成了人民之间的对立。3，公投费时，没有效率。4，公民投票过度简化问题。5，公投提供执政者执政不力的借口。以及 6，公投造成美，中，台三方关系紧张等六项反对公民投票的理由，每项都只做有限的举证，意图使对方难以全面防守。

排山倒海的明确缺点是我方将无法在任何一点集中火力，部下重兵，因此比较适合用在难以判断出一个或两个主攻点的辩论赛中。

有时我方的大量论证中，有些只是虚攻，目的在引对方错守，以耗费其时间，这就是美国辩论界所谓的耗时战法。耗时战法的原理是希望对方回应的时间比我方进攻的时间长，因此陷入泥淖。

战术 10：我有你无

无论参加的是政策性或非政策辩论，在采取打得策略时，辩手们有一种常用的攻防战术，称为我有你无。

所谓的我有你无，只得是辩论学中所说的独有姓，也就是有关某项利或某项弊是否为一方所独有的讨论。说的更具体一些，在辩论赛中有关利弊的攻防，我方最好能做到四点----

1. 如果是我方强调的利，最好能证明为我方所独有。
2. 如果是对方强调的利，最好能证明不为对方所独有。
3. 如果是我方攻击对方的弊，最好能证明为对方所独有。
4. 如果是对方攻击我方的弊，最好能证明不为我方所独有。

如真的如此，则我方的胜算将可以大幅度提高。值得注意的是，除了我有你没有外，我有你无经常也可以靠你没有我好来建立。为了方便灵活运用，辩手可以以以下列口诀来牢记这项战术-----

我的优点你没有，若你有，没我好。

我的缺点不存在，若存在，你更糟。

你的缺点我没有，若我有，没你糟。

你的优点不存在，若存在，我更好。

举例来说，在大学生创业利大于弊的辩论中，要是正方强调创业可以增进大学生的挫折容忍度，反方可能会以就算不创业，学生在校园也会有很多学习适应挫折的机会。这时正方便可以回应表示：校园内能培养的挫折容忍度与创业所必须经历的可能挫折相比，差距甚大。

另外，在我国应采内阁制的辩论中，正方可能会攻击对方的总统制，在执行总统的效力不如内阁制。内阁制经常有首相因为被倒阁而下台，但以美国为例，除了水门事件的尼克森外，并没有第二位总统曾经因参众两院的制衡力量而下台。

二．驳论的方法

上一节讨论的主要是攻击什么与防守什么的策略问题，在辩论的“两个准备”中，属于“谋策”中的“攻防”策略层次；这一节要讨论的则是“如何打”的技术问题，属于“练兵”中的驳论（rebuttal）技巧层次。

（一）认识驳论

我在第3章曾经提到，在辩论赛章，辩手回应对方论证的主要方式有同意（表达支持）、忽略（不理不睬）、驳回（贬低意义）、以及交锋（与之抗衡）四种。

与对方论证交锋时，辩手最常用的方法有两种，一是“对抗”，二是“破坏”。而无论是对抗或破坏，辩手都可以使用一种被称为“反驳四步诀”的方法来组织自己的驳论。

对抗与破坏

辩手与对方的交锋（clash）——即提出立场与对方已发表的立场抗衡，经常以对抗与破坏等两种形式来呈现。

首先，对抗（compete）是透过提出一个与对手论证抗衡的“相对论证”（counter argument），来达成否定对手论证的目标。换句话说，辩手会提出与对手不同的证据或理由，来证明一个与对方立场对立的主张。例如——

◆对方说公益彩券可以达到照顾社会福利的目标【对方论证】

◆我方不同意，根据主计处的估计，因为公益彩券得主的财富暴增，贫富差距将可能扩大0.35倍，反而不利于社会福利。【我方论证】

其次，在采取破坏（dismiss）的驳论形式时，辩手并不提出相抗论证，而是从证据或论证的角度来质疑对方论证，以求达到降低其可信度的目标。例如辩手可以设法破坏上面例子中的主计处资料——

主计处说贫富差距扩大0.35倍，我方不知道他们时怎么算出来的，其实就是多了几个新的富豪而已嘛。【我方并未提出相抗论据，只是质疑对方证据的可靠性】

为了达到破坏的目的，辩手可以从“证据”与“论证”两方面来着手。在证据方面，辩手可以质疑对方混淆了事实与意见、引用错误、品质有瑕疵，或是出现了伦理上的问题；在论证方面，辩手可以质疑对方的论证方式出现了“谬误”，因此其论证是不可信的（有关谬误的讨论请参照本章第3节）。

比较这两种形式的驳辩，对抗是“先破后立”，破坏则是“破而不立”。如果是由对方所主打的话题，有时“破坏”即已足够，以免使我方在此类话题上浪费太多时间，但如果是我方主打的话题，“对抗”通常是比较好的选择。

驳辩的组织

在辩论中后发表驳辩时，有一种组织方式是多数辩手使用的，辩论学者称之为反驳四步诀（four-step refutation）。具体来说，如果要与对方论证进行“对抗”，辩手可以采取以下四个反驳步骤——

指出对象：指明自己希望攻击的对方主张或论证；

提出立场：提出我方不同于对方的立场；

说明理由：说明为何我方的立场是合理的；

阐释效果：说明我方在此点上获胜，及其对辩案的影响。

在反驳四步诀中，第一步是“指出对象”，例如“对方辩友刚才说‘核能电厂的安全性绝无问题’，并强调台电请来的专家再三作了保证”。为了让评判人员及现场观众确认自己的反驳对象，辩手最好能直接引用对方的发言内容，不要加油添醋。

第二步是“提出立场”，例如“然而我方认为，核能电厂的安全性可能会发生问题”，这是在提出与对方立场相对立的我方主张。

第三步是“说明理由”，例如“我方在一辩申论时曾提到美国的三哩岛电厂事件，在这座电厂兴建的时候，同样曾经向民众保证电厂的安全性不会有问题”。在这里辩手举出三哩岛事件来作对比。

第四步是“阐释效果”，例如“由此可见我们不能轻易相信‘核能电厂安全无误’的说法”，这是在说明我方的反驳对“点”（此一论证）的效果；而“无法保证安全性的核能电厂”

就像是一个不定时炸弹，即使它能解决缺电的问题，对全体国民而言仍是弊大于利的”，这是我方对“面”（整体辩案）的反驳。

为了帮助记忆，我们可以将“指出对象”称为敌，“提出立场”称为我，“说明理由”称为因，“阐释效果”称为果，四个步骤合起来就是敌我因果。

如果要以“破坏”方式来发表驳辩，基本步骤还是一样，只是具体说明方式有些不同。指出要质疑对方论证后，辩手在“提出立场”阶段表达的主要是对对方论据或论证的不信任，并且在“说明理由”阶段提出论据或论证不值得信任的原因，最后在“阐释效果”阶段则表示对方论证应被驳斥。

虽然“敌我因果”的反驳四步决是发表驳论的最常见方法，但却不是唯一的方法。举例来说，辩手也可以采取我因敌果的反驳方式，也就是先“提出立场”并“说明理由”，将我方论证建立起来，然后再驳斥对方论证的合理性，完成“指出对象”与“阐释效果”两个步骤。

导入荒谬

针对对方提出的某种原则或价值，有一种无论美国或台湾辩手都相当偏爱的破坏方式，称为导入荒谬（*reductio ad absurdum*），也叫“归谬法”。

运用导入荒谬时，辩手是将对方主张的原则或价值应用到荒谬的例子，因此使其原则也跟着荒谬了。举例来说，如果正方的原则是“治乱世用重典”，反方则可以主张——

既然对手要对杀人犯用重典，以治乱世，那何不对所有罪犯都用重典呢？小偷可以砍断手啊！抢犯可以凌迟处死呀！

会被对方抓到导入荒谬的机会，通常是辩手并未将原则运用的条件清楚说明。强调“治乱世用重典”的一方，其实主张的是“在符合比例原则下的治乱世用重典”。换句话说，随着犯罪的轻重不同，重典还是要有轻重的区别。

再看下面这个例子。在“安乐死合法化”的辩论中，对方经常提出“为解除痛苦，应该让医生为病患实行安乐死”的原则，结果被反方导入荒谬为——

既然痛苦就可以安乐死，那么我牙痛也很痛苦啊，是不是医生也可以让我安乐死呢？我同学失恋也很痛苦啊，是不是也可以安乐死呢？

正方真正主张的原则应该是“为解除病患的临终痛苦，应该让医生为病患实行安乐死”，当然“临终痛苦”为何与其它痛苦有本质上的不同，是正方必须清楚说明的，否则对方还是可以将正方的原则类比到其它痛苦上。

（二）驳辩的特殊组织

上面谈到的反驳四步决与导入荒谬主要是针对对方的单一论证，以我方的单一论证来加以回应，是“以一打一”的驳论方式。不过，除了这种简单的组织形式外，在辩论中驳辩也经常以更复杂的组织方式出现。这些特殊的驳辩组织方式在西方辩论学著述中被广泛讨论，身为辩手不可不知。

合纵连横

合纵连横指的不是辩手的结盟合作，而是驳辩的排列组合问题。我用合纵连横涵盖两项美国辩论界组织驳辩的常用战法：串连反驳与重点突破。

如果辩手把对方的多个论证包裹在一起，用一个我方论证一次加以反击，也就是“以一打多”时，他所运用的就是串连反驳（*grouping*）战术。举例来说，在“应继续兴建核能电厂”的辩论中，反方可能这么指出——

对方刚才指出台湾缺电问题非常严重【论证1】，而且缺电将影响* * * *【论证2】，造成* * *【论证3】，现在就让我们来看看缺电问题为什么会发生。我方认为台湾根本不缺电，现在之所以电力不足主要是因为台电的用电效率不佳。

只要反方能证明电力不足是管理效率问题，等于同时反驳了对方三个论证。因为如果改善了管理效率，就没有缺电这种严重影响生活与经济的问题了。

如果边手以多个论证来打击对方的一个论证，也就是“以多打一”时，他所运用的就是重点突破（multiple responses）战术。重点突破也叫散弹战术（scatter），在辩论中经常被用来集中火力，针对对方要害（攻其必救）发动猛攻。

举例来说，在辩论“应继续兴建核能电厂”时，反方便可以将攻击焦点集中在正方所说的“核能电场并无重大弊端”上，在辩论中轮番举出辐射外泄风险、破坏海洋生物、成为战时攻击目标、台电管理不善、核原料千年不灭等等弊端论证，希望以重炮将这一点贯穿。

双刀战法

而另一种同时组织多个驳论的常用战术是双刀战法（dilemma），它的基本原理是指出对方在某项问题上只有两条路可走，而且两条路都是死路，打法如下——

- 1、你只有A与B两条路可走；
- 2、走A，我有A论证来使你落败；
- 3、走B，我也有B论证来使你落败。

在讨论双刀战法时，许多辩论书籍都会提到史上最有名的一个案例。公元前五世纪时，以教导演论辩论闻名的科拉克斯（）因为他的学生迪西亚斯（）拒缴学费，而上法庭上演了一段师生辩论。科拉克斯先来了一段双刀战法，他是这样说的——

如果迪西亚斯打赢官司，他应该付我学费，因为那表示我把他教得很好；如果迪西亚斯打输官司，也应该付我学费，因为法院会判败诉的人付钱。

只有两条路可走，而且两条都是死路（以刀伺候），这就是双刀战法厉害之处。不过名师出高徒，迪西亚斯也不是省油的灯，他这么回答——

如果科拉克斯赢了，表示他没有把我教好，因此我不必付学费；如果科拉克斯输了，那法院会判我胜诉，我也就不欠他学费了。

迪西亚斯等于是一次便将科拉克斯所安排的两把刀都解除武装，甚至把自己的刀安装上去，这是典型的“反双刀”。不过，要对付双刀战法，不必设计出反双刀，只要能：（1）找到第三条路；或是（2）打出一条活路，就能逃出困局。

双刀的例子在辩论赛中相当常见。例如在“应继续兴建核能电厂”的辩论中，反方便采取了以下的双刀战法来对对方发动攻击——

美国三哩岛电厂在向民众散发文宣保证安全无误时，是否是在说谎？

- ◆ 如果是，表示电厂方面有意欺骗民众，证明官方说法是不可信的；
- ◆ 如果不是，表示核能科技的不确定性太高，即使是执世界核能科技牛耳的美国也无法充分掌握情况。

去芜存菁

去芜存菁就是辩论学者所说的消去法（residue），其原理是将某件事情的可能情况整理成几个选项，然后消去部份可能性，仅留下对己方有利的可能性。去芜存菁战术的基本打法如下——

1. 某件事有而且只有A、B与C三种可能；
2. A的情况不存在、无关联或不重要，因此消去；
3. B的情况不存在、无关联或不重要，因此消去；
4. C的情况对我方有利。

例如在“设立赌博特区”的辩论中，反方可能攻击正方“无法借赌博特区消除地下赌场”，这时正方便可以透过以下的消去法来加以回应——

首先，正方将民众划分为三种，分别是：（A）不去地下赌场的人、（B）无论是否有赌博特区，都会选择去地下赌场的人，以及（C）因为没有赌博特区，而去地下赌场的人。在

作类似划分时，辩手必须注意在逻辑上是否只有这三项可能，对方如果能划第四种可能，去芜存菁的效果就将大受影响。

其次，正方可以表示（A）“不去地下赌场的人”与双方讨论议题无关；而对于（B）“无论是否有赌博特区，都会选择去地下赌场的人”，在双方制度下他们都会去地下赌场；但是对（C）“因为没有赌博特区，而去地下赌场的人”而言，正方却提供一个使他们不去地下赌场的理由，由此可见地下赌场的“客人”确实能因为开设了赌博特区而大幅降低。

引蛇出洞

还有一种特殊常见的驳辩组织方式，称为引蛇出洞（sandbagging）或是“请君入瓮”（baiting）。在使用此种反驳方式时，辩手是先提出一个相当脆弱的论证，诱使对方对这个论证展开我希望其展开的攻击，然后再加以击溃。

因此，此种战术的基本打法是——

1. 提出一个看似脆弱的论证，引诱对方发动我方认定可以轻易加以击溃的攻击；

2. 等待对方发动攻击

3. 于对方攻击后以预先准备的论证加以还击。

举例来说，在“大学生创业利大于弊”的辩论中，正方可能希望反方提出“创业弊大于利是因为创业很花时间”的论证，然后再以“花时间的东西很多（如交男女朋友、参加社团、社会服务等），不只创业，难道全属弊大于利”的强有力论证来回应。为了引蛇出洞，正方可能先提出“创业不一定花很多时间”的脆弱论证，来引诱对方对此发动攻击。

引蛇出洞也经常用在质询阶段。做法是在我方提出反驳对方的有力理由前，先问几个可以让对方畅所欲言的问题，使其自暴其短。例如在“娱乐税应予免征”的辩论中，曾经出现下面的例子——

反方：您方刚才是不是曾经说过课征娱乐税会对人民的娱乐行为造成惩罚效果？

正方：当然是的，这绝对会严重降低人民的娱乐意愿。

反方：如果我想看电影，难道会因为几块钱的娱乐税而影响看电影的兴趣吗？（这是引蛇出洞的脆弱论证）

正方：当然，对方辩友不要以为几块钱无伤大雅，只要付钱就会造成惩罚效果，因此这几块钱可能就是造成国片萧条的原因呢！（反方期待的那条蛇这下出洞了）

反方：好的，请问您，假使某个人的月薪是三万元，没有任何减免事项，你知道他要交多少综合所得税吗？

反方接下来便可以从综合所得税是否有惩罚效果的类比，质疑正方有关“娱乐税具有惩罚效果”的说法，按照正方的逻辑，所得税同样可能造成人民不想工作，但正方却很难主张不课所得税，因此这位正方辩手在前面的畅所欲言事实上是落入了反方预设的圈套之中。

三．反驳谬误

前面说过要在辩论中作出有效反击，辩手可以选择的攻击目标很多。他可以打“面”（辩案），也可以打“点”，一种常用的方式是质疑对方论证的“合理性”（reasonableness）。

研究理性辩论的逻辑与辩论学者多年来根据理性原则，归纳出了许许多多的论证规则，他们将违反这些规则的论证称为谬误（fallacies），指的就是“错误的论证”。要打击对手论证的合理性，辩手经常会借助“谬误”的概念。

有趣的是，许多谬误虽然违反理性原则，但却能产生表面上的说服力，我习惯称之为谬误的“障眼法”（camouflage）。虽然在对方根据理性原则进一步挑战之后，多数谬误都会现出原形，但这个挑战工作如果做得不好，谬误有时仍可奏效。

因此，如果发现自己准备“打”的辩论中，出现了论证的谬误，辩手应该利用后继发言提醒评判人员现场听众注意对手的谬误。为了确保他们了解，辩手除了说出对手所犯谬误的名称（如对方辩友“偷换概念”）：且要能简述谬误违反的规则或发生的理由，例如：

对方辩友在前面说“环境保护应以自然为本”，因此所有环境保护工作都应该将自然放在优先地位。但是后来他们又说只要环保具有保护自然的目标，就算是以自然为本了。到底什么是“以自然为本”呢？到底是“优先”还是“目标”，请对方辩友不要“偷换概念”。

辩论学者图门等人（Toulmin, Rieke & Janik, 1984）相信，研究谬误的发生，并且在评判人员与现场听众遭到障眼法误导时，揭穿谬误的真实面目。

（一）回避的谬误

回避的谬误指的是辩手因为逃避应该进行的辩论而发生的谬误。其中前三类是透过“转移话题”来回避，也就是将争议焦点转移到自己比较占有优势的战场上，因此回避了原本比较不力的主要议题；后两类则是透过“伪装结论”的方式来逃避原本应该发生的争议。

谬误 1：偷换议题

转移议题的典型方式是偷换议题（evading the issue），也就是在辩论过程中将原本讨论的议题 A 抽换，改为辩论另一个议题 B。辩手这么做的原因通常是议题 B 比议题 A 对他们而言更有利。

偷换议题的障眼法是利用概念的相近性，使议题的抽换神不知鬼不觉。但它的谬误则来自更换了战场：即使辩手赢了议题 B，然而它终究不是议题 A，对辩论而言，议题 A 才是应该辩论的重点。

例如在辩论“律师应不应该为被告辩护”时，如果用“犯罪怎么还会有理？还要有人辩护？”作为理由，就是将“被告”与“犯罪”两个概念相混淆，使得原本争议中的议题 A “律师应不应该为被告辩护”，被偷换为议题 B “律师应不应该为犯罪辩护”（冯必扬，1990）。要说律师不该为犯罪辩护当然比说律师不该为被告辩护容易得多。

正是因为偷换议题具有这种抽走高难度议题，并换成低难度议题的特色，在美国辩论界，此种谬误经常被称为“稻草人谬误”，取“稻草人”比较好打之意，可以中译为炮打草包（strawman fallacy）。辩手通过创造一个好打的“草包”来取代对方立场，以提升自己的胜出机会。举例来说，在“死刑应废除”的辩论中担任反方的一为辩论选手就曾经犯了攻打草包的谬误：

对方辩友刚才表示死刑没有吓阻力，我方实在无法同意。

各位想一想，死刑不可怕吗？把活生生的人一枪打死不可怕吗？

这为辩论选手应该要讨论的议题 A 是“死刑有没有吓阻力”，而不是被偷换之后的议题 B “死刑不可怕”或是议题 C “把活生生的人一枪打死不可怕”，要证明议题 B 和 C 成立的机会显然比证明议题 A 成立高得多。

谬误 2：人身攻击

第二类转移议题的谬误是人身攻击（ad hominem fallacy）。如果双方在论辩过程中原本在讨论“事”的问题（议题 A），但其中一方却经常离开“事”的讨论，转而对对手这个“人”（议题 B）发动攻势，就是触犯了人身攻击的谬误。

人身攻击的障眼法来自一般人对“人”与“事”密不可分的认定。因此经常打垮了人就等于打赢了事，这是“一石二鸟”；或者至少打伤的人就可以挽救在事方面的不利局面，这是“围魏救赵”。人身攻击所犯的也是转移话题的错误。

由于人身攻击是透过提出与他人有关的负面资讯，来达到反驳对方的论证的效果，因此又叫“以人为对象的论证”（the argument against the person）。也由于人身攻击经常是攻击他人的“品德”，因此也叫“诉诸品格”（appeal to character）的谬误。请看下面这个辩论赛中的案例——

对方辩友一直搬出深奥的法学理论来说我方违反法律的基本精神，开口法律、闭口法律，不过据我所知，对方辩友最近才因为某种违反法律的事件而被校方记过处分。

从理性思维法则的角度来看，对方是否违反法律或校规（**话题 A**），与对方所引述的法学理论是否合理（**话题 B**）并无明显关联。除了被视为谬误，人身攻击也经常被视为一种严重违反辩论伦理与运动家精神的辩论手段。

谬误 3：小题大做

另一种比较少在辩论中出现的转移议题谬误称为小题大做（pettifoggery）也就是故意在某个琐碎细微的问题上与对方发生争执，“鸡蛋里挑骨头”，目的在回避更重要的，不利于己方的主要议题，也就是“无事生非”。

小题大做的障眼法来自一般人可能缺乏判断议题重要性的能力，因此开启小议题可转移对大议题的注意。与偷换议题及人身攻击一样，小题大做，所犯的论证谬误是——无论在小议题上如何取胜，都与大议题无关。

在辩论锦标赛中，少数辩论队伍会借各种理由向主办单位*，这是场外的小题大作在辩论场内，夸大对手犯的错误是常见的小题大作方式。辩手可能这么表示——

我方要再一次表达对对手引用论据错误的不满，他们刚刚三度将 1998 年说成 1999 年，这是蓄意的欺骗；

我方无法忍耐对方辩友居然说我方“准备不足”，你们知道我们花了多长的时间准备吗，这真是一种侮辱！

除非遇到很不用心的评判人员，否则小题大作的效果将是十分有限的。多数评判人员会问：“有这么重要吗？”辩手们不如将焦点拉回比较重要的议题上。

谬论 4：先定结论

把主张当结论的第一种谬误是先定结论（begging the question），也就是在论证中隐藏了一个尚未证明，但却被当成是“已知”的主张。

先定结论的障眼法来自此种尚待证明的假定可能因为听来的大意而被夹带过关。其错误就是来自这样的假定终究是尚未被证据支持的断言。

下面是一些先定结论的例子——

律师问被告：你是否停止打老婆了呢？（假定有打老婆）

老师问学生：你哪几题是偷看同学的？（假定有偷看）

反方向正方：新的核能电厂能够避免现有的问题吗？（假定现在有问题）

因为先定结论是将两个不同的议题混合在一起，以单一议题的方式提出，例如将“是否曾经打老婆”及“是否不再打了”组合成“是否停止打老婆”，这类谬误有时也被称为“复杂问题的谬误”（fallacy of complex questions）

谬误 5：重复断言

与先定结论十分类似，在许多辩论与选刊书籍中被视为同类的另一谬误是重复断言（arguing in a circle）的谬误。这类谬误发生在辩手以主张本身（通常在语言形式上会有些不同）来作为证明某个主张成立的依据时。

重复断言的障眼法来自换汤不换药的根据，经常因为在语言形式上的转变，而被误认为是实质根据，因此达成了证明的效果。但其实主张是“本尊”，根据是它的“分身”，到头来还是自己证明自己。用断言证明断言，其结果还是断言。

重复断言的另一个常见的中文译名是“循环论证”，描述这类谬误以主张自我证明的特性。因为这等于是“先定”了该主张为真，因此也被视为是先定结论的一种类型。下面是重复断言的两个句子——

某甲：他说的是实话。（主张）

某乙：你怎么知道？

某甲：他没说谎话。（根据=主张）

正方：好赌是人的天性。（主张）

反方：如何证明？

正方：人类从出生起就具有赌性。（根据=论点）

在许多大学都流传着一个有关大学教授的重复断言笑话。有个对报告得到 70 分不甚满意的学生，拿着报告去找任课老师，希望自己的报告成绩不佳的原因。“你想知道你的报告为什么只得 70 分吗？”“是的。”没想到教授的答案竟然是“因为这是一份 70 分的报告”。

（二）推论的谬误

我在第四章介绍论证时，曾经提到论证的基本要素与许多常见的推论类型。接下来要介绍的这五种谬误，都与★门模式中的“推论”要素密切相关。

谬论 6：推演不出

推演不出（non sequitur）又可以译为“莫名其妙”的谬误，是相当典型的一种推论谬误。在多数论证中，辩手即使只提出“根据”与“主张”，将“推论”隐藏起来，听众还是能用自己既有的理性与知识来补足“推论”部分，将这个“省略论证”（enthymeme）当作完整的论证来理解。

不过在推演不出的论证当中，听众却无法将“根据”与“主张”串联起来，辩手的推论过程令人“莫名其妙”，例如某位辩手表示——

主张：大学生创业是不好的

根据：因为他考取大学了

推论：？？？

推演不出也经常发生在欠缺合理基础的迹象论证上，例如“他一定不是什么好人，你看他戴着劳力士表”。

如果有障眼法的话，推演不出可能因为听众代替辩手不足“省略论证”的习惯，而代替辩手推测其理由。不过在讲究论证过程品质的辩论赛中，此种论述方式是很难有说服力的。

推演不出的错误有时是因为“过度跳跃”：辩手跑得太快了，听众跟不上。在上面的例子里，那位辩手本来的意思可能是“考取大学代表要做全职学生”“创业所花时间也使他无法做全职学生”“因此创业是不好的”。但推演不出经常是思虑不周导致的论证草率。例如“赌博特区是不好的，因为它是特区”，如果由我担任评判人员，这句话充其量只是一句断言罢了。

谬误 7：夸大其辞

夸大其辞是指西方辩论学中著名的滑溜绳索（slippery Slope）谬误，辩手假定某个步骤将会带来下一个步骤，直到发展成为大灾难。夸大其词是一种因果论证的谬误，在本质上，它是将许多个别的因果论证串联起来，组成一个连锁式的滑溜绳索，使辩手可以一路向下滑行。例如——

如果有一个记者开始收取节庆礼金，多数记者就会收节庆礼金；

一旦多数记者收了节庆礼金，就会有记者开始收贿；

既然记者开始收贿了，报社就会用钱决定新闻；

那么最后版面上就只剩下富人好事与穷人的坏事了。

夸大其辞的障眼法来自它在每个步骤上都有一定的合理性，而其结果往往具有高度的震撼力，透过这种论证方式，即使是小问题也能被扩大成大灾难，即使是小成就也能被膨胀成大功劳。它之所以被视为一种谬误，是因为组成这条滑溜绳索的每个因果论证，不但在强度上非属必然，甚至连可能性究竟有多高都尚待证明，如果就这么轻易的“滑溜”下去，其实是夸大了某项结果的重要性。

滑溜绳索也可以用在辩手期待的正面结果上，例如——

如果某个班级有一个人加入了辩论社，因为他总有一些朋友，因此这个班上就会有好几个人假如辩论社；

因为他们的口才出众，将会吸引班上更多同学加入辩论社，那么辩论社就会成为这个班上最大的社团；

辩论社成为一个班级的最大社团后，别的班级因为怕被比下去，就会群起效尤，也将有许多人加入辩论社；

由此估计辩论社将可以成为本校最大的社团。

我也希望结果真是如此，但这条绳索其实每个部分都漏洞百出呢！

谬误 8：因果误判

因果误判（false causality）是另一类的因果论证谬误，一般而言，当辩手以不符合因果论证适当推论过程的方式，来论证两件事之间的因果关系，他所论证出来的因果关系将是错误的。

因果误判常见的类型很多，第一类是所谓以前后为因果（post hoc）的谬误，也就是因为某个事件发生在另一件事之前，就主张前者是后者的原因。例如——

我考试之前吃了面包，结果考得不错，一定是面包使我考好的。

我早上出门时踩到狗屎，结果诸事不顺，一定是受到狗屎的诅咒。

美国加州办过很多公民投票，最近加州政府破产了，可见公民投票不应该办，否则台湾也会破产。

以前后为因果之所以产生误假为真的障眼法，是因为此类论证具有简单的“有 A 就有 B”关系，而且“A 在 B 之前”，但其致命伤就在“A 如何导致 B”的过程通常并未或无法解释。试着想一下“狗屎”要如何导致“诸事不顺”，你就知道这不是件容易的事，就算你解释得出来，也将难以证明那是可信的。

在辩论中，此类谬误经常以“错把相关作因果”的形式出现。例如某项调查发现选民收入愈高，对政治议题的关心程度也就愈高（正相关），辩手是不可以直接作出“高收入导致关心政治”的因果关系结论的，要这么做必须对“A 如何导致 B”作更精致的解释，否则便很可能发生因果误判。

因果误判的第二种类型是并未考量替代原因（alternate causality），简单地说就是“另有它因”，但辩手却忽略了。例如——

一位客人在睡前吃了购自某家面包店的面包，结果第二日清晨腹泻，于是去找面包店老板理论。

“我一定是吃了你们的面包才泻肚子的”客人说。

老板则回答：“你怎么知道是面包的问题，你在吃面包前吃了什么？”

客人答道：“我之前和朋友去喝了两杯。”

老板于是理直气壮得说：“你怎么知道不是酒有问题呢？”

这位客人并未考量其他可能的替代原因，就直接断言“吃面包”导致“腹泻”。因为“吃面包”确实在“腹泻”之前，因此表面上有一定的合理性，但是当老板提出“喝酒”的替代原因后，除非客人能作更精致的说明，例如“我天天喝酒也没腹泻，但只有今天吃了你的面包才腹泻”，否则他认定的因果关系的确可能是误判的。

还有一种因果判断是发生在“多因多果”的状况下。一个结果的发生可能有多重原因（mutipile causality），一个原因也可能带来多重结果（mutiple effects），如果认为非要一因对一果，就可能发生因果误判。举例来说，下面两组因果关系可能都是正确的——

（多因）用功读书导致考试成绩好的结果

猜中考题导致考试成绩好的结果

（多果）用功读书导致考试成绩出色的结果

用功读书导致考试成绩中上的结果

因此，用功读书可能导致考试成绩好，不等于猜中考题就会导致考试成绩好；用功读书可能带来出色成绩，不等于用功读书不可能带来中上的成绩。如果辩手主张“因为只有用功读书考试成绩才会好，因此猜中考题是不会考好的”，便可能发生因果误判。

思考得更复杂些，有些多重因果是“且”（and）的关系，有些则是“或”（or）的关系。因此在多重原因方面，有时是“A and B 导致 C”（A 要和 B 一起出现才会导致 C），有时是“A or B 导致 C”，有时是“A 导致 B or C”。至于何者正确就要靠辩手的因果论证功夫了。

最后一种常见的因果误判是所谓的“共同原因”（common cause）谬误。表面上看来是“A 导致 B”的关系，真正的情况却是“A 和 B 都是 C 的结果”。举例来说，不少社会大众相信“贵族学校导致学生的优秀表现”，其实是——

家庭社经地位高，导致有能力送小孩上私立学校

家庭社经地位高，导致小孩得到更多的关注造就表现优异

因此无论是“贵族学校”或“优秀表现”，都是“社经地位高”的结果。

谬误 9：草率概括

草率概括(hasty generalization)又叫“以偏概全”，是一种与举例论证有关的谬误。其原理是将在部分个案上为真实的事（偏），视同在多数或所有个案（全）上发生。就像我在第 4 章提到的，在辩论中，这个“部分个案”的数量愈少，草率概括的情形就愈严重。

草率概括的障眼法来自听众对具体个案的偏好，以及在辩论时间有限，无法列举所有个案的限制。如果时间不允许辩手报告全部个案的状况，而他所报告出来的少数个案又能论证其论据，自然能产生相当的说服力。

例子不够便跳跃至结论的情形在辩论中屡见不鲜。例如若因为汐止与桃园发生垃圾问题，便认为“台湾的垃圾问题相当严重”，推论的速度就似乎太快了些，如果能将论点的范围缩小为“台湾部分地区的垃圾问题相当严重”，就可以降低触犯草率概括的风险。

又如在“大学生创业利大于弊”的辩论中，如果正方只举出三个大学生创业成功的例子，就强调“大学生创业多数是成功的”，也是一种草率概括。理由很简单，这三个大学生很可能是“特例”或“孤证”，除非正方辩手能够让评判人员与现场听众相信创业成功的例子非常多，而且“成功”是创业者的普遍状况，但这就不是容易的事了。

谬误 10：类比不伦

另一类推论谬误是经常发生在类比论证上的类比不伦(false analogy)，也就是辩手用来比较的两个事物类别差异太大，因此缺乏证明效果。

在台湾辩论界有一个多年来流传的质询案例，可以用来说明何谓类比不伦。在 1974 年的“北区大专杯”辩论赛中，为青少年事件处理法应定极刑（即青少年犯罪得处死刑）的辩论中，正方的一位辩手曾经这样质询反方——

问：对方辩友，我首先想请教您几个比较简单的问题。

答：好的。

问：首先，想请问你，你穿鞋吧？

答：（把脚举高给大家看，其皮鞋颇破旧）当然有穿。

问：是的，你穿鞋。那我想请问一下，写字如果没有了光泽，你是要上油的啰？

答：这要看我今天要不要被老师检查，不检查我不上油。

问：按照常理讲，你是会上油的。

答：不一定。

问：不一定，好的。我再请问你一下，那么鞋子破了，你是拿去补啰？

答：说不定重买一双。

问：说不定重买一双，那你比我更残忍了。各位！各位！鞋子破了，他甚至就要丢掉，但是我们今天在这儿倡导极刑，并没有一开始就要判他极刑啊！我们同样强调社会力量，可是我们认为：在没有办法这样做的时候，我们才会判他极刑。

这位辩手显然打算将感化教育类比为“上油”，将死刑类比为“鞋子破了就丢掉”（这一点他有些语无伦次），他的论证错误便发生在人与鞋子并无明显可类比之处，因此鞋子上不上油或补不补都与人的适当刑罚毫无关联。

不伦类比的障眼法同样来自人民对具体的渴求。因为类比通常比原有议题更形象，因此在辩手能够勉强说明类比与议题的相似处时，此种论证还是可能产生部份说服力。要破解此类论证，关键点就在“为何鞋子可以作为人的类比”。